

CAI
XCII
- 2002
S71



HOUSE OF COMMONS
CANADA

3 1761 119723062

STRENGTHENING CANADA'S ECONOMIC LINKS WITH THE AMERICAS

**Standing Committee on Foreign Affairs
and International Trade**

**Bernard Patry, M.P.
Chair**

**Mac Harb, M.P.
Chair**
**Sub-Committee on International Trade,
Trade Disputes and Investment**

June 2002

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs, in whole or in part, must be obtained from their authors.

Evidence of Committee public meetings is available on the Internet <http://www.parl.gc.ca>

Available from Public Works and Government Services Canada — Publishing, Ottawa, Canada K1A 0S9

STRENGTHENING CANADA'S ECONOMIC LINKS WITH THE AMERICAS

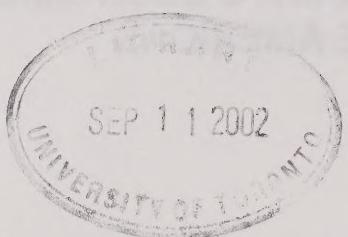
**Standing Committee on Foreign Affairs
and International Trade**

**Bernard Patry, M.P.
Chair**

**Mac Harb, M.P.
Chair**

**Sub-Committee on International Trade, Trade Disputes and
Investment**

June 2002



STANDING COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

CHAIR

Bernard Patry

VICE-CHAIRS

Stockwell Day

Hon. Diane Marleau

MEMBERS

Sarkis Assadourian

Stan Keyes

Hon. Jean Augustine

Francine Lalonde

Aileen Carroll

Keith Martin

Bill Casey

Deepak Obhrai

John Duncan

Pat O'Brien

Mark Eyking

Pierre Paquette

John Harvard

Svend Robinson

Marlene Jennings

CLERK OF THE COMMITTEE

Stephen Knowles

FROM THE PARLIAMENTARY RESEARCH BRANCH OF THE LIBRARY OF PARLIAMENT

James Lee
Gerald Schmitz

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE, TRADE DISPUTES AND INVESTMENT

CHAIR

Mac Harb

MEMBERS

| | |
|-------------|-----------------|
| Bill Casey | Pierre Paquette |
| Rick Casson | Svend Robinson |
| Mark Eyking | Bob Speller |
| Pat O'Brien | Tony Valeri |

OTHER MEMBERS WHO PARTICIPATED IN THE STUDY

| | |
|-------------------|----------------|
| Stéphane Bergeron | Ghislain Lebel |
| Bernard Bigras | Wendy Lill |
| Antoine Dubé | Gary Lunn |
| John Duncan | Pat Martin |
| Ivan Grose | Yves Rocheleau |
| Francine Lalonde | |

CLERK OF THE SUB-COMMITTEE

Mike MacPherson

FROM THE PARLIAMENTARY RESEARCH BRANCH OF THE LIBRARY OF PARLIAMENT

Peter Berg
Michael Holden
Jay Sinha

ACKNOWLEDGEMENTS

The Sub-Committee's work would not have been possible without the co-operation and insight of the witnesses who appeared before it in Ottawa and during our fact-finding mission to Latin America. We were also extremely well served by our excellent staff, including our clerk Mike MacPherson and the research team of Peter Berg, Michael Holden and Jay Sinha. These dedicated individuals worked tirelessly and effectively to meet required deadlines despite heavy workloads. We express our heartfelt appreciation to the witnesses and the Sub-Committee's staff.

Mac Harb, M.P.
Sub-Committee Chair

THE STANDING COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

has the honour to present its

TWENTY-SECOND REPORT

In accordance with its mandate under Standing Order 108(2), your Committee established a sub-committee and assigned it the responsibility of an in-depth examination of the Free Trade Area of the Americas in view of strengthening economic relations between Canada and the Americas.



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761119723062>

TABLE OF CONTENTS

| | |
|---|----|
| LIST OF RECOMMENDATIONS | xi |
| STRENGTHENING CANADA'S ECONOMIC LINKS WITH THE AMERICAS | 1 |
| A TRADE AND INVESTMENT STRATEGY FOR THE AMERICAS..... | 1 |
| IMPROVING ECONOMIC TIES WITH THE REGION | 5 |
| A. Overview Of The Existing Links | 5 |
| 1. The United States | 6 |
| 2. Mexico..... | 6 |
| 3. South And Central America And The Caribbean | 7 |
| (a) Major Countries And Regions | 8 |
| (i) The Andean Community | 8 |
| (ii) Mercosur | 10 |
| (iii) CARICOM | 11 |
| (iv) Other Countries..... | 12 |
| (b) Major Trading Products..... | 14 |
| (c) Note On The Reliability of Trade Statistics | 14 |
| B. Increasing Formal Economic Linkages With The Americas..... | 15 |
| 1. The Example Of NAFTA | 15 |
| (a) Ongoing Challenges | 16 |
| (b) Building On NAFTA..... | 18 |
| 2. Bilateral Agreements..... | 19 |
| (a) Double-Taxation Agreements And FIPAs | 20 |
| (b) Ongoing Free Trade Negotiations..... | 20 |
| (c) New Free Trade Negotiations | 21 |

| | |
|--|----|
| C. Strengthening The Overall Relationship With The Americas | 24 |
| ACHIEVING AN FTAA..... | 27 |
| A. FTAA Benefits..... | 28 |
| B. FTAA Obstacles And Issues | 30 |
| 1. U.S. Protectionism | 31 |
| 2. The Need For U.S. Fast-Track (Trade Promotion) Authority | 31 |
| 3. Brazil's Desire For An FTAA | 32 |
| 4. Economic And Political Instability In The Region | 34 |
| 5. The Difficulty Of Reaching Agreement Between 34 Different Nations | 34 |
| 6. Concerns Of Small Economies | 34 |
| 7. The Launch Of A New WTO Round | 37 |
| 8. Transparency And Civil Society Participation..... | 38 |
| 9. Public Opinion..... | 39 |
| 10. Investment | 40 |
| 11. Labour And Environment Standards..... | 41 |
| 12. Culture | 42 |
| APPENDIX A — CANADA'S TRADE ACTIVITY | 43 |
| APPENDIX B — LIST OF WITNESSES..... | 53 |
| APPENDIX C — LIST OF BRIEFS | 59 |
| REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE | 61 |
| SUPPLEMENTARY OPINION — BLOC QUÉBÉCOIS | 63 |
| DISSENTING OPINIONS — NEW DEMOCRATIC PARTY | 67 |
| MINUTES OF PROCEEDINGS | 71 |

LIST OF RECOMMENDATIONS

Recommendation 1

That, in order to generate economic benefits for Canada, carve out a distinct Canadian identity, build momentum for the Free Trade Area of the Americas (FTAA), and serve as an insurance policy in the event of FTAA failure, the Government of Canada aggressively pursue bilateral trade and investment agreements with Latin American and Caribbean countries as well as country groupings.

Recommendation 2

That Canada form alliances with like-minded countries and regions within the hemisphere to encourage reluctant countries to become more active in economic integration efforts and to dissuade potential FTAA partners from resorting to protectionist measures.

Recommendation 3

That, Canada take on a “champion” role regarding the FTAA, mobilizing political, civil society and business support to achieve a hemispheric free trade agreement by 2005.

Recommendation 4

That the federal government work in conjunction with other countries to harmonize statistical methodologies in the collection of international trade data.

Recommendation 5

That, given the relative importance of the United States and Mexican markets to Canadian business, the Government of Canada actively seek to remove existing impediments to trade and investment between Canada and its NAFTA partners. The government should ensure that its regulations and policies governing trade are appropriate to the level of economic integration that already exists between the three countries.

Recommendation 6

That, when negotiating future trade agreements, the federal government bear in mind the need to improve upon certain provisions of the NAFTA, such as those identified in the body of this report.

Recommendation 7

That, as a preliminary step in enhancing its bilateral relationship with countries in Latin America and the Caribbean, the Government of Canada accelerate its efforts to complete ongoing negotiations with individual countries on Foreign Investment Protection and Promotion Agreements (FIPA) and double-taxation agreements.

Recommendation 8

That, in an effort to advance its goal of trade liberalization and economic integration in the Americas, the Government of Canada energetically pursue its ongoing bilateral free trade negotiations with the CA-4 countries and its preliminary discussions with the CARICOM group. In light of the political opposition in Costa Rica to the Canada-Costa Rica FTA, Canada should also make an effort to promote its trade accords within the participating countries to ensure that the public is well informed about the benefits of those agreements.

Recommendation 9

That, as a precursor to further bilateral trade liberalization within the Andean Community, the federal government agree to the organization's request for Preferential Market Access, but condition its response on the successful conclusion of negotiations on Foreign Investment Protection and Promotion Agreements and double-taxation agreements, as well as on the resolution of regulatory obstacles to Canadian investment.

Recommendation 10

That Canada initiate bilateral free trade negotiations with the Andean Community and the Mercosur countries, or alternatively, interested countries within those regional groupings. With Brazil already having been identified by the Government of Canada as its priority South American market, considerable effort should be devoted to improving Canada's bilateral relationship with that country.

Recommendation 11

That the federal government take measures to enhance its existing efforts to raise Canadian business awareness of commercial opportunities in the Americas. Additional funds should be allocated to assist the activities of Canada's foreign diplomatic posts in this area, and greater encouragement and support provided to Chambers of Commerce throughout the Hemisphere.

Recommendation 12

That the Parliament of Canada seek to establish closer parliamentary ties with the countries of the Americas.

Recommendation 13

That, in order to create a more integrated and efficient presence abroad, the Government of Canada ensure that greater co-ordination and communication be introduced between Canadian Embassies and Consular Offices abroad. Within each country, a single foreign-service strategy and explicit organizational structure should be developed.

Recommendation 14

That, in order to assist with the communication and dissemination of information with regard to Canada's trade-related initiatives, designated media contacts be established in Canadian embassies, particularly in those countries displaying considerable Canadian trade interests.

Recommendation 15

That Canada provide the smaller economies of the Americas with greater financial and technical resources to help build the capacity necessary for these countries to negotiate, adapt to and benefit from the FTAA. Technical assistance in the development of vocational training and literacy programs, and national strategies and programs to deal with the adjustment to free trade should be provided.

Recommendation 16

That the federal government support the inclusion into the FTAA of special measures that would provide developing countries participating in the FTAA with a flexible time frame for implementing the terms of the agreement.

Recommendation 17

That Canada encourage other participating members of the Inter-American Development Bank to strengthen the mandate of that institution and its contribution to addressing the development requirements of countries in the Americas, as outlined in the Plan of Action of the Third Summit of the Americas.

Recommendation 18

That, in order to further enhance transparency of free trade negotiations as well as civil society participation, the Government of Canada actively encourage governments within the Americas to consult widely with their populations and civil society during the FTAA negotiating process; to render public FTAA negotiating texts; to encourage the activities of non-governmental organizations within their respective countries; and to help initiate a dialogue between business and non-governmental organizations on free trade issues.

Recommendation 19

That Canada spearhead the development of a hemispheric education and awareness campaign on the merits of free trade in general, and the FTAA in particular. Consideration should be given to the use, within such a campaign, of Canadian trade experts, as well as to an enhanced employment of embassy and foreign Chamber of Commerce resources.

Recommendation 20

That the Government of Canada encourage the use by FTAA participants of the benefits of free trade agreements to address income inequality concerns.

Recommendation 21

That the Government of Canada diligently strive to attain FTAA consensus on the importance of achieving a comprehensive agreement to protect investment within the FTAA. NAFTA type investor-state provisions should be excluded from the FTAA agreement.

Recommendation 22

That Canada promote the injection of clauses within the FTAA Agreement that would tie countries' access to the benefits from FTAA membership to proven respect for democratic rights.

Recommendation 23:

That the Government of Canada ensure its ability to preserve and promote cultural diversity by accelerating its efforts to achieve the desired New International Instrument on Cultural Diversity.

STRENGTHENING CANADA'S ECONOMIC LINKS WITH THE AMERICAS

A TRADE AND INVESTMENT STRATEGY FOR THE AMERICAS

When the Sub-Committee on International Trade, Trade Disputes and Investment agreed to the Minister of International Trade's request to launch an inquiry into Canada's negotiating strategy at the World Trade Organization (WTO)¹, it also decided to concurrently examine the state of negotiations of a Free Trade Area of the Americas (FTAA)² as well as Canada's bilateral economic ties to the Americas region.³

To examine each component of the Government of Canada's three-pronged (bilateral, regional, multilateral) trade strategy in this way makes ample sense. All three elements are interrelated, with progress in one area directly affecting the others. For Canada's international trade strategy to be effective, we are convinced that positive results must flow out of each component.

A number of the witnesses appearing on WTO issues were thus asked to also offer their views on the FTAA and the existing bilateral links. These Ottawa-based hearings were supplemented by a two-week fact-finding mission to Central and South America⁴, in which Sub-Committee members were able to measure the pulse of the region on both the potential free trade agreement and on the current bilateral relationship. North American travel was excluded from our itinerary by design, as it was already being undertaken by the House of Commons Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (the Sub-Committee's parent committee) as part of its examination of North American integration.

Our successful fact-finding mission to Latin America has helped greatly in enabling the Sub-Committee to formulate its vision of what an effective trade and investment strategy for the Americas might look like. On the bilateral side, we were told that individual countries or regional groupings of countries were very receptive to opening free trade

¹ The Sub-Committee presented its findings on the WTO in its May 2002 report entitled *Building An Effective New Round Of WTO Negotiations: Key Issues For Canada*.

² Information on the ongoing FTAA negotiations can be found on the Department of Foreign Affairs and International Trade website at www.dfaid.gc.ca/tina-nac/ftaa1-e.asp.

³ This report follows the October 1999 report of this Sub-Committee on the FTAA (*The Free Trade Area Of The Americas: Towards A Hemispheric Agreement In The Canadian Interest*) and the June 2001 report of the Foreign Affairs and International Trade Committee on the Summit of the Americas (*Balance, Transparency and Engagement After the Quebec Summit*).

⁴ Countries visited included Costa Rica, Chile, Peru, Brazil and Colombia. One of the Sub-Committee members also travelled individually to Argentina to collect information on the state of affairs in that country.

discussions with Canada. Strengthening bilateral relations would provide several advantages. First, free trade is in Canada's best overall economic interest. The active pursuit of bilateral agreements should help create an awareness of Canada and the commercial opportunities that exist in both Canada and the region.

Second, there is also a potential competitive benefit for Canadian businesses and investors. By taking a leadership role in promoting free trade in the Americas, Canada can take advantage of its preferential status in those markets compared to other countries that have yet to sign bilateral agreements. The Canada-Chile free trade arrangement is the best example of this. Since its implementation five years ago, Canada has enjoyed superior access to the Chilean market than have the Americans. With each new bilateral agreement that Canada signs, it ensures itself of a competitive advantage for as long as it takes other countries to catch up. Over that period of time, Canadian firms can entrench themselves in those markets by creating knowledge, establishing linkages and making investments in that country.

Thirdly, actively pursuing bilateral trade agreements in the Americas could also have a considerable effect on the political and economic perception of Canada in Latin America and the Caribbean. In Chile, we found that Canada's existing bilateral trade agreement had generated extraordinary goodwill towards our country. The Sub-Committee was repeatedly told by government and business representatives that Canada was the first developed country to enter into such a relationship with Chile and that this action had been very highly regarded across the country. Similarly, the Sub-Committee was informed that political and business leaders in Costa Rica were grateful for Canada's efforts in entering into a trade agreement with that country (even if it has yet to be ratified in Costa Rica).

However, the Sub-Committee also learned that some people had a very poor understanding of Canada and that they frequently did not differentiate between Canada and the United States on key trade issues. For example, a Peruvian working on that country's FTAA Commission complained about the protectionist and restrictive agricultural policies of the North. This individual was simply unaware that Canada was a leader in agricultural trade liberalization and that Canada had considerable concerns of its own with the agriculture policy of the U.S., to which the witness had really been referring.

The situation was similar in Brazil. There, a perception exists that Canada's foreign policy is not independent of that of the Americans and that, when push came to shove, Canada would toe the U.S. line on FTAA negotiations. A more assertive and independent stance on bilateral trade negotiations could help promote awareness about Canada and address these concerns.

Fourth, achieving progress in the bilateral area can pay important long-term dividends in terms of developing the momentum required for the successful completion of FTAA negotiations and the building of hemispheric alliances in favour of free trade. As the former Costa Rican Minister of Foreign Trade told the Sub-Committee, all free trade

processes will lead eventually to an FTAA. A Brazilian academic and a Colombian lawyer ventured similar thoughts, that bilateral trade agreements really help to push the FTAA agenda forward.

Moreover, the more countries that can join together in the crusade towards trade liberalization, the more (it is hoped) that countries outside this hemispheric network will be isolated and less likely to seek out protectionist action. A number of witnesses in Latin America pointed to the merits of isolating the United States in this manner.

Finally, should the FTAA negotiations result in failure, having the existing bilateral agreements in place could serve as an important insurance policy for Canada. With the North American Free Trade Agreement (NAFTA) already in place for North America, the signing of several additional key bilateral agreements with important countries and regions in the remainder of the Americas would position Canada quite well within the hemisphere.

As a key part of its efforts to strengthen economic ties with countries of the Americas and for the other reasons that we have identified, the Sub-Committee believes that Canada should actively pursue such bilateral arrangements in the region. We recommend:

Recommendation 1

That, in order to generate economic benefits for Canada, carve out a distinct Canadian identity, build momentum for the Free Trade Area of the Americas (FTAA), and serve as an insurance policy in the event of FTAA failure, the Government of Canada aggressively pursue bilateral trade and investment agreements with Latin American and Caribbean countries as well as country groupings.

Recommendation 2

That Canada form alliances with like-minded countries and regions within the hemisphere to encourage reluctant countries to become more active in economic integration efforts and to dissuade potential FTAA partners from resorting to protectionist measures.

Over the course of its hearings and travels, the Sub-Committee discovered a great deal of pessimism that an FTAA agreement would be reached by the 2005 deadline, if at all. Many witnesses pointed to a real lack of leadership on this file, both on the part of political and business leaders. Not surprisingly, the concern often centred on the roles played by the United States and Brazil.

However, Canada was also singled out as an extremely credible country that could play more of a leadership role in bringing the FTAA to fruition. Spokespersons for Brazil's major industry group and the agricultural sector told the Sub-Committee that Canada could coordinate a common FTAA position to serve as a counterweight to that of the United States. It was also suggested that Canada could play the role of the "good brother" and attempt to exert influence on Brazil, convince Washington to open up on trade and get Latin American countries more integrated on trade. Representatives of the Canadian business community in Sao Paulo decried the lack of a public sponsor or "champion" of the free trade agreement.

The Sub-Committee is aware that ongoing negotiations in the various FTAA committees appears to be progressing well. However, leadership will be required when key negotiating decisions will have to be made. We believe that Canada should respond to the calls for expanding its role in the run-up to 2005, and recommend:

Recommendation 3

That, Canada take on a "champion" role regarding the FTAA, mobilizing political, civil society and business support to achieve a hemispheric free trade agreement by 2005.

IMPROVING ECONOMIC TIES WITH THE REGION

A. Overview Of The Existing Links

The Americas represent Canada's most important trade market. The U.S. is by far Canada's largest trade partner, while the enormous economic promise in emerging countries in Latin America and the Caribbean offers significant long-term growth potential elsewhere in the hemisphere. In recognition of the economic opportunities in the Americas, Canada has actively pursued a policy of removing the obstacles to doing business in that region of the world and opening those markets to Canadian investors and entrepreneurs.

One of the key aspects of Canada's policy towards improving pan-American economic ties has been to work towards removing existing barriers to trade. To that end, Canada has signed a number of trade agreements with other countries in the Americas. These include the NAFTA⁵ implemented in 1994, as well as bilateral trade agreements with Chile and most recently with Costa Rica. Negotiations are ongoing on several other free trade initiatives as well.

Progress to date on lowering of tariff barriers and eliminating other non-tariff measures through trade agreements has greatly enhanced Canada's trading relationship in the Americas. Led by the continuing integration of the Canadian and U.S. markets, 89% of Canada's total merchandise exports are now destined for markets in the Americas while 69% of Canadian imports are purchased from that region of the world. Bilateral trade between Canada and other states in the Americas has expanded by 192% since 1991, rising from a value of \$204 billion that year to over \$595 billion in 2001.⁶

This tremendous growth in trade has been facilitated by the rapid expansion of Canadian foreign direct investment (FDI) in that region of the world. Outward investment by Canadian firms has been shown to not only generate domestic economic expansion, but also to stimulate export growth as well. A significant proportion of international trade takes place between parent firms and their foreign subsidiaries. By making it easier for firms to invest abroad, potential trade linkages are forged, and a market for export goods

⁵ Information on the North American Free Trade Agreement can be found on the Department of Foreign Affairs and International Trade website at www.dfaid.gc.ca/nafta-alena/menu-e.asp.

⁶ All figures in text are authors' calculations using Statistics Canada data.

and services is created. Studies have shown that each dollar in outward FDI is linked to two dollars in export growth.⁷

Canada's experience supports the claim that export growth is led by foreign investment. Canada's stock of direct investment flows into its five most significant American trade markets (the U.S., Mexico, Brazil, Chile and Venezuela) grew by 153% from 1991 to 2000, reaching a total of over \$166 billion in 2000.

Recognizing the importance of promoting economic growth and trade through increased investment, Canada has moved to lower barriers to investing across the Americas, either through integrated trade agreements (such as the NAFTA) or bilateral Foreign Investment Protection and Promotion Agreements (FIPAs). Since 1996, Canada has signed FIPAs with a number of countries, including Barbados, Venezuela, Trinidad, and Tobago, Ecuador, Panama, Uruguay, Costa Rica and El Salvador.

1. The United States

Canada has closer economic ties with the United States than with any other country in the world. A common language, related history and long, undefended border with the world's largest economy have contributed to growing integration between the two countries and a Canadian economy that increasingly is oriented north-south rather than east-west.

The focus in Canada on market opportunities in the U.S. has been aided by the Canada-U.S. Free Trade Agreement (CUSFTA). Canadian exports to the U.S. have more than tripled since the agreement was signed in 1989 and imports from the U.S. in 2001 were over two-and-a-half times their 1989 levels. The U.S. now accounts for about 87% of Canada's total exports and about 64% of total imports.

The U.S. is also the largest destination for Canadian FDI. Estimates suggest that in 2001, Canadian investments in the U.S. were valued at just under \$200 billion, compared to less than \$57 billion in 1989.

2. Mexico

Outside of the U.S., Canada has closer economic ties with Mexico than with any other country in Latin America or the Caribbean. Mexico is Canada's sixth-largest export destination and fourth-largest source of imports worldwide. In 2001, bilateral trade between the two countries totalled \$14.6 billion, accounting for 57% of Canada's trade in the Americas, excluding the U.S.

⁷ DFAIT, 2001, *Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities 2001*. Available at www.dfaid-maeci.gc.ca/tna-nac/2001/menu2001-e.asp.

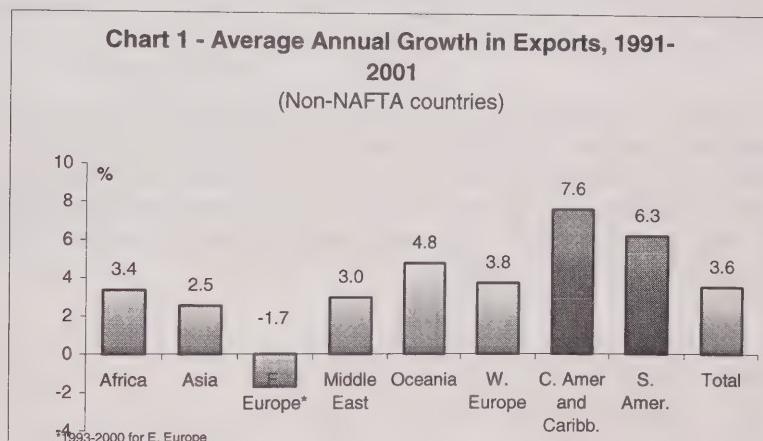
The NAFTA has played a major role in developing these economic linkages, contributing to a surge in trade between Mexico and Canada. Canadian exports to Mexico have grown by an average rate of 14.6% per year from 1993 to 2001, compared to an average of 3.8% for all other countries outside the NAFTA agreement. Growth in imports of Mexican goods has been even more impressive. Imports have averaged 15.9% growth every year since 1993, well ahead of the 10.0% pace registered by non-NAFTA countries over that period.

This explosion of trade has been aided by a similar surge in outflows of Canadian FDI to Mexico. Canadian investments in Mexico have increased by over 650% since 1993, rising from \$530 million that year to \$4.0 billion in 2001.

3. South And Central America And The Caribbean

While Mexico dominates its trade portfolio within Latin America and the Caribbean, Canada has also seen a rapid expansion in its economic relationship with countries in South and Central America, as well as with the Caribbean. In part a result of its bilateral free trade agreements (FTAs) and FIPAs in the region, Canadian investment in non-NAFTA countries of the Americas has soared since 1990 and trade has followed suit. Indeed, Canada has seen faster growth in exports with these countries over the 1990s than with any other region of the world (See Chart 1).

This strong growth, particularly in the case of South America, came despite the effects of the Asian Crisis in the late 1990s. Canada's trade with South America had been exploding through the 1990s, averaging 18.4% growth annually from 1991 to 1997. This came to an abrupt halt in 1998, however, as turmoil in the Asian financial sector plunged several countries in the region into recession, including Brazil, Venezuela and Chile — Canada's most important trading partners in South America.



Source: Statistics Canada, Library of Parliament

On the other hand, Canada's trading relationship with Central America and the Caribbean emerged from the crisis relatively unscathed. Indeed, even in 2001, when Canada's trade across the world was stagnant or falling, its trade with Central America and the Caribbean continued to do well. Exports to that region were 6.7% higher compared to a year earlier. Similarly, imports were 9.4% higher in 2001 than in 2000.

Although Canada's bilateral trade in the Americas (outside of the U.S. and Mexico) is growing quickly, it remains relatively small. Canada exchanged \$8.0 billion worth of goods with South American countries in 2001 and \$2.9 billion in Central America and the Caribbean that year. Together, those regions accounted for 7.1% of Canada's global trade outside of the NAFTA countries.

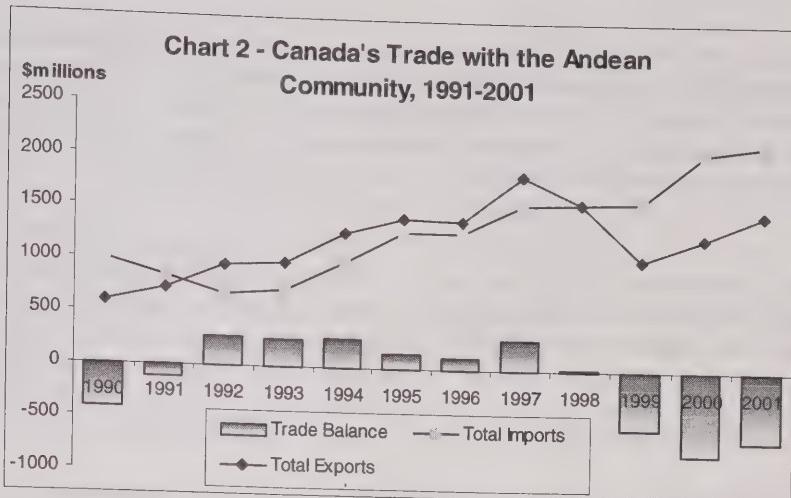
A detailed profile of Canada's trading relationship with individual countries in the Americas can be found in Appendix A. It bears mentioning, however, that much of Canada's trade with Latin America and the Caribbean passes in transit through the United States. Because of associated measurement problems, Canada's trade figures with that region are likely understated. The reliability of trade statistics is covered in a subsequent section of the report.

(a) Major Countries And Regions

The desire within Latin America and the Caribbean to take advantage of trade liberalization, as well as economic and social integration, has led to the emergence of a number of regional groupings of like-minded countries in that part of the world. The most significant of these, in terms of size and economic strength, are the Andean Community, the Southern Cone Common Market (Mercosur), and the Caribbean Community and Common Market (CARICOM) countries. Twenty-five countries in Latin America and the Caribbean are members of, or have some association with, these three regional blocs.

(i) The Andean Community

The Andean Community is a common market dedicated to economic and social integration across its member countries. It is comprised of five countries in the north-west of South America — Colombia, Peru, Venezuela, Ecuador and Bolivia. The Andean Community is a significant economic presence in South America. Generously endowed with natural resources, the region is home to 105 million people and contributes over \$286 billion to global economic output.



Source: Statistics Canada, Library of Parliament

The region has worked to liberalize trade both in its internal as well as external markets. The Andean Community became a free trade zone in 1993 and adopted a common external tariff (CET) in 1995. The average tariff on goods entering the region was 13.6% in 1998, down from 33% in 1989.

Canada's trade linkages with the Andean Community are stronger than with any other regional grouping in Latin America and the Caribbean. Bilateral trade in 2001 reached a record \$3.7 billion, overcoming the declines in trade in the late 1990s. Trade between Canada and the Andean countries has grown by 127% since 1990.

Of Canada's ten largest trading partners in the Americas, aside from its NAFTA partners, four are from the Andean Community — Venezuela, Colombia, Peru and Ecuador. Venezuela is the largest and fastest-growing of these, and is also Canada's second-largest trading partner in the hemisphere, south of Mexico. Bilateral trade between Canada and Venezuela totalled \$2.1 billion in 2001, \$792 million in Canadian exports and \$1.4 billion in imports.

Colombia is Canada's next-largest trading partner in the Andean Community and fourth-largest in the Americas (outside of the U.S. and Mexico). The two countries exchanged \$772 million in goods in 2001. Of that total, Canada exported \$357 million and imported \$415 million. Bilateral trade with Peru totalled \$441 million in 2001 and that with Ecuador \$269 million.

Canadian FDI in the Andean region has seen tremendous growth throughout the 1990s, reaching \$3.6 billion in 2001, compared to \$78 million in 1990. Over 60% of this investment in 2001 was in Peru, led by mining and resource industries.

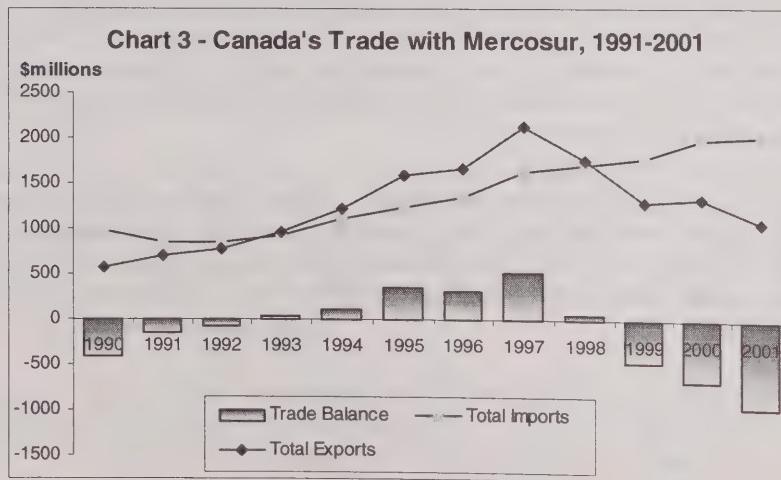
While Canadian investment in the Andean Community has risen considerably, it remains relatively low compared to the Mercosur and the CARICOM countries, however. This can be attributed, at least in part, to the fact that Canada does not have a wide network of investment agreements with Andean countries. Canada has signed FIPAs with Venezuela and Ecuador, but not with Colombia, Peru or Bolivia.

Canada and the Andean Community did, however, sign a Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA) on May 31, 1999. The TICA establishes the framework for pursuing stronger commercial and economic cooperation between Canada and the region, but is considered to be a relatively weak agreement.

(ii) Mercosur

The Southern Cone Common Market (Mercosur) was established in 1991 and is comprised of Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay. Mercosur is the largest economic market in Latin America and the Caribbean. Its four member countries are home to 217 million people and its combined GDP is about \$1.5 trillion, nearly equivalent to that of India — the fifth-largest economy in the world.

Mercosur is working towards the free circulation of goods, services, capital and labour across the four countries, as well as a common external tariff (CET) and the harmonization of macroeconomic and sectoral policies. This process is underway and expected to be completed by 2006. However, economic and political complications in Brazil in the late 1990s and ongoing turmoil in Argentina are creating some internal division within the grouping.



Source: Statistics Canada, Library of Parliament

Canada's bilateral trade with Mercosur grew tremendously through the early and mid-1990s, rising from \$1.6 billion in 1990 to \$3.8 billion by 1997. This growth was arrested in 1998 when the Asian economic crisis spilled into the region, particularly into Brazil — Canada's largest trading partner in the hemisphere, aside from the U.S. and Mexico. Canadian exports to Brazil, as well as to Argentina, have dropped precipitously since 1997. As a result, bilateral trade between Canada and Mercosur has fallen by close to 18% in the past four years.

Despite the recent and ongoing economic turmoil in the region and its effect on Canadian exports, Mercosur, and Brazil in particular, remains a significant trading market for Canada. Bilateral trade with Brazil totalled \$2.4 billion in 2001, with Canadian exports to Brazil accounting for \$914 million of the total and imports from Brazil adding the remaining \$1.5 billion. Prior to 1997, Canada carried a trade surplus with Brazil.

Mercosur is a major destination for Canadian FDI in the Americas. In 2001, Canadians held \$11.1 billion in investments in Brazil and Argentina, up from \$1.8 billion in 1990. FDI is evenly divided between those two countries⁸ and is concentrated in the energy, mining and telecommunications sectors. Canada has signed FIPAs with Argentina and Uruguay, but not with Brazil or Paraguay.

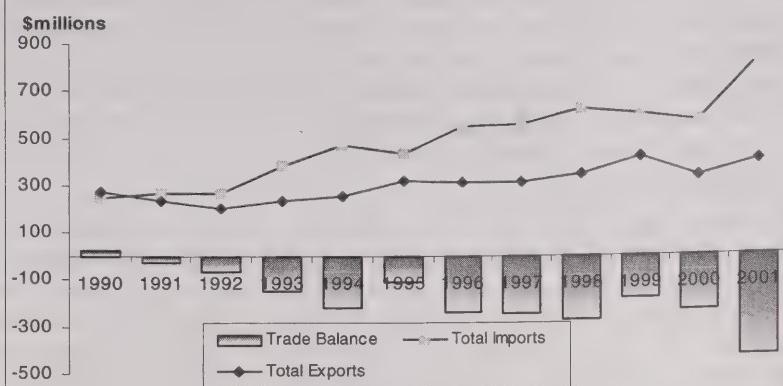
Canada and Mercosur signed a Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA) in 1998, laying the groundwork for improved bilateral trade and investment ties. It also established a framework for collaboration at the FTAA negotiations, the WTO and the Cairns group.

(iii) CARICOM

The Caribbean Community and Common Market (CARICOM) consists of fourteen Caribbean countries, plus the Bahamas which is part of the Caribbean Community but not the Common Market. In early 2001, Canada and the CARICOM initiated preliminary discussions on a framework for negotiating a Canada-CARICOM free trade agreement. These discussions are expected to continue through 2002.

⁸ Data on FDI in Paraguay and Uruguay is not available.

Chart 4 - Canada's Trade with CARICOM, 1991-2001



Source: Statistics Canada, Library of Parliament

Canada's trade with the CARICOM countries is relatively small compared to that with the Andean and Mercosur groupings, but has outpaced both in terms of growth. Bilateral trade totalled \$1.2 billion in 2001, up 133% from the \$521 million registered in 1990. Jamaica is Canada's largest individual trading partner in the region, at \$420 million in 2001, but Trinidad and Tobago is among the fastest-growing. Trade with that country has risen by 321% since 1990 to reach \$370 million in 2001.

While Canadian trade in the CARICOM countries is modest, the Caribbean region is a major destination for Canadian FDI. In particular, Barbados attracted \$23.3 billion in total Canadian investment in 2001, second in the Americas to the United States.

(iv) Other Countries

Other countries in the Americas are not formally part of regional clusters but are nevertheless significant markets for Canada. Chief among them is Chile, which is an associate member of the Mercosur group, but maintains a significantly lower tariff structure than do the Mercosur countries. The average import tariff in Chile is 7% in 2002, falling to 6% by 2003, compared to Mercosur's average CET of 14%. This gap makes it unlikely that Chile will formally join the Mercosur bloc in the near future.

Thanks, in part, to the bilateral free trade agreement signed in 1997 by Canada and Chile, the latter is among Canada's fastest-growing major trading partners in the Americas. Since that time, two-way trade has grown by 39.1%, reaching \$999 million in 2001. Although Canadian exports fell in 2001, growth in imports from Chile has been exceptionally strong.

Canada's fifth-largest trading partner in Latin America and the Caribbean is the one country in the hemisphere explicitly excluded from FTAA negotiations. Canada and Cuba exchanged \$753 million in goods in 2001, making it easily Canada's largest trade

partner in Central America and the Caribbean. Cuba has also been one of Canada's fastest-growing export markets in the Americas. Bilateral trade between the two countries grew by 162% from 1991 to 2001. While the economic slowdown in 2001 dampened Canada's export growth to most other countries, trade with Cuba continued to be strong. In 2001, exports to Cuba were 17.8% higher than in 2000.

Following the signing of the Canada-Costa Rica Free Trade Agreement in April 2001, Canada opened free trade negotiations later that year with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua. These Central American Four (CA-4) countries are negotiating as a group, but not as part of a formal organization. Concluding these negotiations in 2002 is a market access priority for Canada.

Table 1 — Canada's Top Trade Markets in Latin America and the Caribbean, excluding Mexico
(Bilateral trade, in \$millions)

| | 1991 | 1996 | 2001 |
|---------------------|--------|--------|--------|
| Brazil | 1330.9 | 2562.1 | 2445.2 |
| Venezuela | 928.6 | 1347.5 | 2143.6 |
| Chile | 333.1 | 757.7 | 999.2 |
| Colombia | 289.6 | 809.5 | 772.3 |
| Cuba | 288.0 | 693.2 | 753.0 |
| Argentina | 195.1 | 390.8 | 482.1 |
| Peru | 148.4 | 301.8 | 441.7 |
| Jamaica | 235.6 | 331.3 | 420.1 |
| Trinidad and Tobago | 101.4 | 133.1 | 370.4 |
| Ecuador | 195.7 | 201.5 | 268.8 |
| Guatemala | 62.8 | 170.7 | 262.9 |
| Costa Rica | 109.7 | 197.2 | 249.7 |
| Guyana | 45.3 | 215.9 | 217.8 |
| Dominican Republic | 96.8 | 167.9 | 198.7 |
| Uruguay | 33.9 | 59.8 | 158.0 |

Source: Statistics Canada. Library of Parliament

Current economic linkages between Canada and four countries in Central America (CA-4), namely Guatemala, Salvador, Honduras and Nicaragua, are relatively small, but have been growing quickly. Bilateral trade between Canada and the CA-4 was worth \$526 million in 2001, down from \$620 million a year earlier, but well above the \$200 million level of 1990. Guatemala is Canada's largest bilateral trading partner in the CA-4, accounting for half of the total in 2001. Trade between the two countries has risen from \$66 million in 1990 to \$263 million in 2001. Canada currently has little investment in the region.

(b) Major Trading Products

Canada's major exports to Latin America and the Caribbean vary considerably from country to country (see Appendix A) and cover a wide range of goods. In general, Canada's largest export product is wheat, which at a value of \$672 million in 2001, accounts for close to 16% of its total exports to the region. Other major export commodities include newsprint and other paper products, chemicals, aircraft, motor vehicle parts, prepared foods, electrical products and machinery and related parts.

Imports into Canada are more heavily concentrated in commodity-based goods. Valued at over \$1.3 billion in 2001, Canada's largest import products that year were crude and refined oils, much of it from Venezuela. Raw minerals and mineral products, including gold, were also significant imports, along with coffee, raw sugar, clothing, fresh fruit and some motor vehicle products.

Table 2 - Canada's Top Export Products to Latin America and the Caribbean
(in \$millions)

| | 1991 | 1996 | 2001 | Growth: 1991-2001 | |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|-------------------|--------|
| | | | | \$millions | % |
| Wheat (incl. durum) | 412.4 | 856.7 | 671.6 | 259.2 | 62.9 |
| Newsprint | 214.0 | 381.1 | 390.4 | 176.4 | 82.4 |
| Motor vehicle body parts | 157.0 | 223.7 | 310.9 | 153.9 | 98.0 |
| Potassium chloride | 54.1 | 177.9 | 239.3 | 185.2 | 342.3 |
| Bituminous coal | 89.7 | 103.4 | 123.8 | 34.2 | 38.1 |
| Electrical parts for telephones | 40.4 | 136.9 | 95.9 | 55.6 | 137.8 |
| Iron ores and concentrates | 2.9 | 0.0 | 70.9 | 68.0 | 2329.8 |
| Peas - dried and shelled | 13.3 | 66.2 | 63.5 | 50.2 | 377.9 |
| Aircraft (>15,000 kg) | 0.0 | 0.0 | 56.5 | 56.5 | n/a |
| Lentils - dried and shelled | 21.4 | 53.5 | 55.4 | 34.1 | 159.7 |
| Sulphur | 0.0 | 77.8 | 53.7 | 53.7 | n/a |
| Boring/sinking machinery parts | 7.2 | 14.0 | 51.1 | 43.9 | 610.7 |
| Injection-moulding machines | 1.0 | 11.2 | 37.6 | 36.7 | 3750.1 |
| Kraftliner paper - in rolls or sheets | 3.3 | 0.4 | 30.9 | 27.6 | 845.2 |
| Flight simulators and parts | 0.0 | 0.0 | 27.0 | 27.0 | n/a |

Source: Statistics Canada, Library of Parliament

(c) Note On The Reliability of Trade Statistics

Over the course of its travels through South and Central America, the Sub-Committee encountered several instances where the information with which it was provided on trade and investment figures, in advance of the trip, was found to be dramatically different from that which was presented by government officials and business leaders within the region. For example, the Sub-Committee frequently heard countries raise concerns that they held large trade deficits with Canada, when Statistics Canada data showed precisely the opposite.

In many cases, the Sub-Committee was told that the differences were the result of the transhipment of goods through the United States en route to their final destination. However, there was no way of compensating for differences in measurement, definition and rules of origin across different data sources.

The Department of Foreign Affairs and International Trade acknowledges that merchandise trade statistics produced by countries frequently differ from those published by their trading partners and that these differences reflect legitimate conceptual differences, as well as possible errors. We recognise that data reconciliation is an ongoing challenge faced by statistical agencies. However, the Sub-Committee believes that discussions on the costs and benefits of trade liberalization, as well as meaningful analysis of the opportunities and challenges in international business is seriously compromised by the lack of reliable, consistent data. Canada is currently addressing this issue with Mexico, but more needs to be done to create a widely-accepted and trustworthy measure of Canada's trading relationship with other countries. We therefore recommend:

Recommendation 4

That the federal government work in conjunction with other countries to harmonize statistical methodologies in the collection of international trade data.

B. Increasing Formal Economic Linkages With The Americas

Given the rapid growth in trade and investment between Canada and countries in South/Central America and the Caribbean, and considering the positive experience of increasing economic ties with Mexico, the Sub-Committee wholeheartedly supports further developing Canada's economic linkages with Latin America and the Caribbean. Expanding the range and number of bilateral agreements with the region can offer significant potential to Canadian investors, businesses and consumers.

1. The Example Of NAFTA

While acknowledging that no region of the world rivals Canada's trade relationship with its NAFTA partners, the Sub-Committee holds Canada's experience in the NAFTA as an example of the potential benefit, in terms of trade growth, to be gained from increasing economic ties with like-minded countries. Canadian exports to the U.S. and Mexico have grown by 134% since 1993, reaching \$354 billion by 2001. Imports have also nearly doubled since 1993, totalling \$231 billion in 2001.

The NAFTA, and the Canada-U.S. Free Trade Agreement before it, have had a remarkable effect on the Canadian economy. By increasing its export orientation, the

Canadian economy has enjoyed strong GDP growth and the creation of over 2.2 million jobs from 1993 to 2001. As a result of this healthy record of job creation, the national unemployment rate in 2000 fell to its lowest level in at least 25 years.

While Canada has clearly benefited from NAFTA, the Sub-Committee notes that the largest beneficiary to date has been Mexico. This result is not unexpected given that most market access concessions tend to favour developing countries. Goods commonly associated with developing countries tend to face much higher barriers to trade than those typically produced in the developed world.

Following the Mexican currency crisis in 1995, an influx of Canadian and U.S. FDI into Mexico has since contributed to tremendous growth in trade in that country, which in turn has played a role in the rapid growth of the Mexican economy. Real annual GDP growth in Mexico averaged 5.5% from 1995 to 2000, compared to 4.0% in Canada and 3.9% in the US.

(a) Ongoing Challenges

In terms of boosting trade and investment flows across member countries, the NAFTA has been an unequivocal success. However, the tremendous growth in trade and the resulting integration of the North American economies has begun to create some challenges for businesses in the region. In essence, signs indicate that the NAFTA is becoming a victim of its own success. The volume of trade between Canada and the U.S. in particular, has exceeded the capacity of the existing border arrangement to handle the resulting traffic.

Calling attention to this issue, in his testimony of February 5, 2002, Michael Hart (Simon Reisman Chair in Trade Policy, Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University) alerted the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT) to a study he co-authored with his colleague Bill Dymond (Executive Director, Centre for Trade Policy and Law) that discusses the growing level of integration of the Canadian and U.S. economies and the resulting challenges. In this report, Hart and Dymond include a list of issues that would have to be addressed in order to create a more open, seamless border, one that more accurately reflects the reality of the economic relationship between Canada and the U.S.

The main issues highlighted in the study⁹ were the following:

- On customs and border administration: More progress is needed to facilitate, streamline and potentially eliminate the need for routine customs clearance of people and goods.

⁹ Michael Hart and W. Dymond, *Common Borders, Shared Destinies: Canada, the United States and Deepening Integration*, Centre for Trade Policy and Law, Ottawa, 2001.

- On tariffs and related programs: Industries would benefit from the reduction and harmonization of Most Favoured Nation tariff levels in order to eliminate the need for programs such as rules of origin.
- On product and process standards and regulations: Progress can be made in developing common standards or greater acceptance of equivalence, mutual recognition, common testing protocols, etc.
- On services: Room exists to move beyond market access commitments towards greater reliance on common standards and mutual recognition. Sectoral discussions related to financial, transportation, telecommunications and professional services would also provide further scope for reducing discrimination and enhancing trade and investment opportunities and increasing healthy competition on a broader basis.
- On government procurement: Rules could be advanced to mandate all governments to purchase goods and services for their own use on a non-discriminatory, fully competitive basis across North American suppliers.
- On trade remedies: Rules on anti-dumping and countervail should evolve beyond WTO procedural safeguards to common rules about competition and subsidies, and reduce the scope for anti-competitive harassment and procedures.
- On competition policy: Efforts should be made to set out common goals and provide a basis for co-operative enforcement procedures.
- On investment: Provisions should move further towards enforcement by domestic courts of jointly-agreed rules of behaviour.
- On institutions: Governments may need to move beyond ad hoc inter-governmental arrangements (such as CUFTA and NAFTA) towards permanent supranational institutions.

The U.S. and Mexico account for over 98% of Canada's hemispheric two-way trade — 99% of exports and 97% of imports. Given the extent to which the U.S. and Mexico dominate Canada's trade portfolio in the Americas, the Sub-Committee believes that in pursuing further trade liberalization and economic integration across the hemisphere, the federal government should not lose sight of the critical role played by Canada's NAFTA partners.

As such, although the Sub-Committee is convinced of the value of pursuing greater trade liberalization with other countries in the Americas, it also recognises that impediments to trade with its NAFTA partners could have a significant economic cost for Canadians. The Sub-Committee therefore recommends:

Recommendation 5

That, given the relative importance of the United States and Mexican markets to Canadian business, the Government of Canada actively seek to remove existing impediments to trade and investment between Canada and its NAFTA partners. The government should ensure that its regulations and policies governing trade are appropriate to the level of economic integration that already exists between the three countries.

(b) Building On NAFTA

Over the past eight years, the NAFTA has demonstrated its effectiveness, not only in increasing trade and investment flows across member countries, but, as the case of Mexico shows, in promoting economic growth in developing countries as well. The Sub-Committee believes that, to the extent possible, Canada should continue to reflect on the positive experience of the NAFTA in any further negotiations on liberalizing its trade across the Americas.

However, the Sub-Committee also acknowledges that the NAFTA is not without its shortcomings. The Sub-Committee was reminded of these challenges during its travels and Ottawa hearings. While countries were eager to explore new bilateral ties with Canada, they also indicated an unwillingness to consider any agreement that included investment-protection provisions modelled after the NAFTA. In light of recent U.S. protectionist actions, they were also troubled by the use of anti-dumping and countervailing duty provisions.

The Sub-Committee heard concern expressed in Brazil that incorporating NAFTA-style investor-state provisions could have a considerable effect on the provision of government services in that country. Similar discomfort was voiced in Chile, where the Canada-Chile FTA already contains investor-state provisions modelled after the NAFTA. While visiting the country, the Sub-Committee was informed by government officials that Chile is seeking to renegotiate this element of the agreement. Furthermore, the Sub-Committee learned that Chile has made a similar request with regard to its FTA with Mexico and that it will explicitly avoid any such provisions in its current free trade negotiations with the U.S.

Recent U.S anti-dumping and countervailing duty actions on steel and softwood lumber imports also raised concerns about the appropriate use, or even the validity, of these trade remedies. In Brazil, the Sub-Committee heard a number of government officials and business groups express their opposition to these protectionist measures. Fearing that anti-dumping and countervail provisions could be used to limit access to U.S markets, several witnesses called for these remedies to be abolished or at least heavily modified in subsequent free trade agreements.

This view was echoed in Chile and Peru. In Chile, government officials told the Sub-Committee that dumping was illogical in a true free trade zone, because all countries are part of the same market. Furthermore, while Chile has been successful in the past in defending itself against anti-dumping charges, officials raised concerns that this was a costly, difficult and time-consuming process, one that was especially challenging for developing countries with limited resources.

A final NAFTA shortcoming to highlight was brought to the attention of Sub-Committee members by Robert Pilon (Executive Vice-President, Coalition for Cultural Diversity). He argued that while the cultural exemption contained in that agreement was acceptable, NAFTA also regrettably contained a reprisal clause that enables NAFTA members to respond to actions designed to protect cultural industries with measures of equivalent commercial effect. Mr. Pilon pointed to the bilateral free trade agreements with Chile and Costa Rica that embodied a true cultural exemption clause and were, therefore, wonderful models for future negotiations. He did note that it was the Government of Canada's intention to seek a cultural exemption based on that contained in the Canada-Chile Free Trade Agreement.

The Sub-Committee believes that Canada's ongoing pursuit of trade liberalization and economic integration with other countries in the Americas provides an opportunity for Canada to reinforce the positive aspects of its existing free trade agreements, particularly the NAFTA, while at the same time, providing an opportunity to improve upon some of the less successful aspects of those models, such as the provisions on investment protection and anti-dumping and countervailing duties. We recommend:

Recommendation 6

That, when negotiating future trade agreements, the federal government bear in mind the need to improve upon certain provisions of the NAFTA, such as those identified in the body of this report.

2. Bilateral Agreements

Increasing the number and scope of Canada's bilateral agreements in the region is an important step towards enhancing Canada's economic linkages with Latin America and the Caribbean. Although Canada's trade with the Americas is relatively small outside of the NAFTA countries, the Sub-Committee believes that Latin America and the Caribbean region hold enormous potential for Canadian trade and investment.

Countries with which Canada has signed bilateral trade and investment agreements were generally positive about the results. In addition, the Sub-Committee found that countries where formal bilateral ties were not as pronounced were typically very eager to improve these linkages.

(a) Double-Taxation Agreements And FIPAs

The most basic step towards improving Canada's linkages into Latin America and the Caribbean is to create an enabling environment for foreign investment. Specifically, there are a number of countries in the Americas with whom Canada has not signed double-taxation agreements. Double-taxation agreements harmonize the tax policies in signatory countries to prevent businesses located in one country but with operations in the other from being taxed in both jurisdictions. By eliminating this obstacle to investment, Canada can make it easier for Canadian companies to pursue investment opportunities in the region.

Another step along the same path would be to expand Canada's list of countries with which it shares Foreign Investment Protection and Promotion Agreements (FIPA). While issues of investment protection are typically included in free trade agreements, the Sub-Committee believes that the expedient conclusion of current negotiations on double-taxation agreements and FIPAs will be of immediate benefit to Canadian businesses and help build momentum towards future trade liberalization agreements. We recommend:

Recommendation 7

That, as a preliminary step in enhancing its bilateral relationship with countries in Latin America and the Caribbean, the Government of Canada accelerate its efforts to complete ongoing negotiations with individual countries on Foreign Investment Protection and Promotion Agreements (FIPA) and double-taxation agreements.

(b) Ongoing Free Trade Negotiations

While FIPAs and double-taxation agreements represent a step towards establishing tighter economic linkages into the Americas, Canada's ultimate goal in improving bilateral ties in Latin America and the Caribbean should be to establish a network of free trade agreements in the region. To that end, Canada has already signed FTAs with Chile and Costa Rica and is currently in negotiations with the CA-4 and the CARICOM group.

In general, the Sub-Committee found widespread support for its completed free trade agreements in Costa Rica and Chile. This support came not only from within governments and business groups, but also from labour unions and non-government organizations.

However, a small but vocal public resistance to these agreements is present as well. In Costa Rica in particular, political complications have delayed the ratification of

Canada's free trade agreement with that country. The concerns in Costa Rica centre around its small number of potato farmers who are concerned about the market access granted to Canadian producers of French fries and the implications for their industry. The Sub-Committee heard that this became a significant issue in the recent elections in Costa Rica and that as a result of the farmers' lobby and growing public concern, the political and economic leadership needed to ratify the agreement may not exist.

It was suggested that much of the opposition to trade agreements was the result of a lack of knowledge about the overall benefits of trade liberalization. Representatives from the Chamber of Industry in Costa Rica maintained that the resistance to the Canada-Costa Rica Free Trade Agreement was due to inadequate information in that country on Costa Rica's economic strengths. Similarly, there was little information about which domestic industries would be most likely to face damaging import competition and which would benefit from enhanced market access.

Despite this opposition, the Sub-Committee believes that Canada should continue to pursue its ongoing trade liberalization discussions and expand its bilateral presence in Latin America and the Caribbean. To that end, it applauds the negotiations currently underway with the CA-4 countries and the preliminary discussions with the CARICOM group. On a cautionary note, in seeking new bilateral trade deals in the region, Canada should actively promote awareness in those countries about the potential impact any negotiated agreements may have. In this way, misunderstandings or unwarranted fears can be assuaged. The Sub-Committee recommends:

Recommendation 8

That, in an effort to advance its goal of trade liberalization and economic integration in the Americas, the Government of Canada energetically pursue its ongoing bilateral free trade negotiations with the CA-4 countries and its preliminary discussions with the CARICOM group. In light of the political opposition in Costa Rica to the Canada-Costa Rica FTA, Canada should also make an effort to promote its trade accords within the participating countries to ensure that the public is well informed about the benefits of those agreements.

(c) New Free Trade Negotiations

A key element of forging tighter economic linkages into Latin America and the Caribbean is pursuing new opportunities to promote liberalized trade. The Sub-Committee views South America as a market which presents extraordinary opportunities for Canadians and points to the fact that Chile is the only country on the continent with which Canada has signed a free trade agreement. The Sub-Committee feels that Canada should open the door for new bilateral negotiations with other South American countries.

Most countries in South America are members of either Mercosur or the Andean Community. Because of the Common External Tariffs in each of these groups, Canada is currently unable to negotiate an agreement with individual countries without those nations violating their existing regional commitments. As it stands today, for the purposes of negotiating free trade agreements, Canada would have to consider Mercosur and the Andean Community as individual entities and negotiate bilateral treaties accordingly.

The Andean Community in particular is open to the possibility of a trade deal with Canada. The Sub-Committee was reminded that Canada trades more with the Andean Community than with any other regional grouping in Latin America and the Caribbean. The Sub-Committee also heard that Colombia is actively seeking greater trade liberalization as part of its strategy to combat the drug trade. The view in that country is that the economic growth and job creation that comes from increased market access will provide an attractive alternative to income from drug production.

The Andean Community (especially Colombia) is eager for access to the Canadian market and the message of stability that a trade agreement would send to the rest of the world. It has lobbied Canada vigorously to begin formal negotiations on a preferential access agreement in which Canada provides unilateral market access concessions to the Andean countries. The Andean Community has, in the past, extracted certain market access concessions from the U.S. and Mexico.

From a development perspective, the Sub-Committee is supportive of unilateral concessions and special and differential treatment for developing countries. In fact, we registered this support in our recent report on the WTO. However, in the case of the Andean Community, it would prefer to see any such concessions tied to commitments to resolve a number of issues of ongoing concern to Canadian interests. In particular, Canada lacks Foreign Investment Protection Agreements (FIPAs) with Peru, Colombia and Bolivia and does not have double taxation agreements in force with any of the Andean countries, save Ecuador. As well, the Sub-Committee heard that Canadian businesses operating in Colombia face considerable regulatory challenges in that country, hampering investment and expansion of their enterprises. We recommend:

Recommendation 9

That, as a precursor to further bilateral trade liberalization within the Andean Community, the federal government agree to the organization's request for Preferential Market Access, but condition its response on the successful conclusion of negotiations on Foreign Investment Protection and Promotion Agreements and double-taxation agreements, as well as on the resolution of regulatory obstacles to Canadian investment.

While the Sub-Committee supports unilateral market access concessions to the Andean Community, it believes that any such concessions should represent an interim step towards a negotiated bilateral free trade agreement where Canada also gains access to that region's consumer markets. Similarly, the Sub-Committee believes that Canada has unrealized benefits to be captured by reducing barriers to trade with the Mercosur countries.

However, economic and political instability in specific countries may complicate entrance into negotiations with either regional grouping. In the case of Mercosur, the collapse of Argentina's economy casts a shadow over the effectiveness of the group, even if long-term prospects appear bright to some.

The challenges facing Argentina are considerable. There is a need for significant political and economic restructuring within the country and for continued international support, particularly from Canada and the other G-8 countries, as well as from international financial institutions such as the International Monetary Fund and the World Bank. The Sub-Committee learned that Canadian businesses in the country are operating on a cash basis because of a lack of liquidity in the local economy.

With Argentina struggling to regain its economic footing, Brazil has become the major economic power in Mercosur. Brazilian officials suggested that in this context, Canada might consider entering into bilateral negotiations with Brazil alone and that Brazil's influence in Mercosur could bring the other three member countries into any agreement which might result.

Similarly, political uncertainties in Colombia and Venezuela add an element of uncertainty to any trade negotiations with the Andean Community. If difficulties in either the Andean Community or Mercosur are sufficient to imperil the cohesion of these regional groupings, Canada should be prepared to consider opening negotiations with individual countries. The Sub-Committee recommends:

Recommendation 10

That Canada initiate bilateral free trade negotiations with the Andean Community and the Mercosur countries, or alternatively, interested countries within those regional groupings. With Brazil already having been identified by the Government of Canada as its priority South American market, considerable effort should be devoted to improving Canada's bilateral relationship with that country.

C. Strengthening The Overall Relationship With The Americas

The most significant way in which Canada can improve its economic linkages with Latin America and the Caribbean is to actively seek trade and investment agreements with that region. However, the Sub-Committee believes that the effectiveness of these formal treaties in improving economic and political interaction between Canada and other countries in the Americas could be augmented by a number of smaller, complementary initiatives.

In its travels through South America, the Sub-Committee frequently heard that Canada and its trading partners in Latin America and the Caribbean know very little about one another. Canadian business leaders in Peru observed that Latin America tends to be perceived as a large homogeneous region. In reality, considerable economic, social, political, and in the case of Brazil, linguistic, differences exist between countries. As an example of this uniform view of the region, Brazilian officials expressed concern that the current economic instability in Argentina, although a function of local conditions and domestic policy in that country, will have an adverse effect on Brazil because instability in one country in South America creates a perception of economic volatility in the entire region.

Canadian businesses operating in the region also stated that there was a lack of information to make potential investors aware of the opportunities in Latin America and the Caribbean. This viewpoint was also shared by a number of local government and business leaders. In Chile, for example, the Sub-Committee was told that one major aspect of the bilateral relations with Canada that could be improved upon was the exchange of information between the two countries. In particular, individuals in both countries need to be made aware of the business opportunities presented by the bilateral free trade agreement.

This type of exchange is imperative if trade and investment linkages between Canada and countries in the region are to be enhanced. It was suggested that the Government of Canada should use its resources, such as Industry Canada's Strategic web site, to provide more information about economic activity in Latin America and the Caribbean, particularly on investment opportunities and financing, which is often not available locally.

The fact that many Canadians and Canadian businesses are unaware of the opportunities in Latin America and the Caribbean may be partly due to Canada's economic ties with the U.S. Sharing a border with the world's largest economy has meant that frequently, Canadian businesses have had little need to look past the U.S. for export opportunities. Therefore, to gain full value from developing closer economic ties with other countries in the Americas, the Sub-Committee believes that the federal government has an important role to play in raising awareness of the commercial opportunities available across the hemisphere. We recommend:

Recommendation 11

That the federal government take measures to enhance its existing efforts to raise Canadian business awareness of commercial opportunities in the Americas. Additional funds should be allocated to assist the activities of Canada's foreign diplomatic posts in this area, and greater encouragement and support provided to Chambers of Commerce throughout the Hemisphere.

The Sub-Committee was warmly received throughout its travels and was repeatedly told of the value placed by local government and business leaders on face-to-face contact between parliamentarians in opening communications, creating trust and building mutually beneficial relationships. The Sub-Committee believes that Canada should improve its existing political ties with the region. It points to mechanisms such as the Interparliamentary Forum of the Americas (FIPA) and the Parliamentary Confederation of the Americas (COPA) as forums where such exchange can take place. As a complement to improving economic ties with Latin America and the Caribbean, we recommend:

Recommendation 12

That the Parliament of Canada seek to establish closer parliamentary ties with the countries of the Americas.

The Sub-Committee enjoyed service and support of an exceptional quality from Canadian Embassies and Consular Offices while travelling abroad. Not only were Canadian officials able to prepare full and relevant programs on relatively short notice, but they also provided invaluable background information on the issues and concerns that were likely to be raised at subsequent meetings.

However, the Sub-Committee was concerned by an apparent lack of co-ordination and communication between Embassies and Consular offices within a given country. Offices appeared to act independently of one another and while they never failed to provide exemplary services, there was no common strategy for all Canadian foreign service operations within a given country. We recommend:

Recommendation 13

That, in order to create a more integrated and efficient presence abroad, the Government of Canada ensure that greater co-ordination and communication be introduced between Canadian Embassies and Consular Offices abroad. Within each country, a single foreign-service strategy and explicit organizational structure should be developed.

Brazilian officials suggested to the Sub-Committee that one way in which Canada could enhance its visibility in Latin America would be to improve upon the level of public exposure it generates during Parliamentary visits to the region. Awareness of Canada, Canadian trade initiatives and related opportunities would be greatly improved by increasing the level of media visibility.

Canada's foreign service offices have an important role to play in enhancing awareness of Canada and Canadian trade policy initiatives. Embassies and consular offices are already involved in local media relations, but the Sub-Committee believes that assigning dedicated media contacts to Canada's foreign bureaus, could further increase the local awareness and support for its trade initiatives. We recommend:

Recommendation 14

That, in order to assist with the communication and dissemination of information with regard to Canada's trade-related initiatives, designated media contacts be established in Canadian embassies, particularly in those countries displaying considerable Canadian trade interests.

ACHIEVING AN FTAA

Without a doubt, a successful negotiation of the FTAA would represent a major accomplishment. As the former Costa Rican Minister of Foreign Trade reminded the Sub-Committee, it is an ambitious project that would form the largest free trade area in the world.

The FTAA is also an integral component of the Summit of the Americas (SOA) process that links economic growth to social development in raising standards of living, improving working conditions and better protecting the environment throughout the Americas. As such, the trade initiative serves to reinforce the Summit's broader objectives.

The concept of a free-trade area encompassing the Americas was first proposed in 1990 by then U.S. president George Bush Sr. as the Enterprise for the Americas Initiative (1990). It came on the heels of the signing of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) and the beginning of negotiations on what would become NAFTA.

The idea was revived as the FTAA at the first modern-day Summit of the Americas, held in Miami, U.S., in 1994. The Heads of State and Government of 34 countries of the Western Hemisphere discussed the advancement of economic prosperity, democracy and development in the Americas. At that Summit, all countries agreed to conclude an FTAA by 2005. It was later proposed that the deadline be moved up to 2003, which Canada along with several other countries supported, but this suggestion was not adopted. Formal FTAA negotiations were launched at the 1998 Santiago Summit. The current timetable is to conclude the negotiations by January 2005 and implement the FTAA by December 2005.

The Sub-Committee essentially heard two views on the 2005 deadline. The first was that it was an overly ambitious target that would not be met owing to a host of current obstacles. The other was that while 2005 was an ambitious deadline, it could be overcome if the negotiations proceeded well. We heard that indeed, these negotiations were going well and that progress was being made.

While there may be some disagreement as to the likelihood of a successful launch by the targeted date, what is clear is that the negotiations have now begun to address the critical market access issues (e.g., tariff reductions, non-tariff barriers/technical barriers to trade, rules of origin) that form the core of the FTAA negotiations. Much of the success of the negotiations will depend on a successful resolution of these issues.

When it comes to market access, there is likely no more sensitive issue than agriculture. During the Sub-Committee's fact-finding mission, witnesses spoke of the need to open up agricultural markets in North America. Often the barriers are technical in

nature. In Colombia, the Vice-Minister of Foreign Trade stressed the importance of addressing market access issues in agriculture during the FTAA negotiations. Waiting for the WTO to find solutions, she argued, would take too long.

An FTAA would address both tariffs and non-tariff barriers (e.g., charges or fees on imports), as well as other issues such as rules of origin and technical barriers to trade. Canada has already made public its positions on: market access; agriculture; investment; services (Canada has committed to protecting health, public education, social services, and culture); government procurement; intellectual property rights; competition policy; subsidies, antidumping and countervailing duties; dispute settlement (building on the World Trade Organization's process and NAFTA Chapter 20); civil society participation; smaller economies; and e-commerce (see http://www.dfaid-maeci.gc.ca/tnanac/ftaa_new_archives-e.asp)

A. FTAA Benefits

The Western Hemisphere has slightly less than 15% of the world's population, but conducts more than 35% of the world's measured economic activity. With a population of over 800 million people and a combined Gross Domestic Product of over US\$11 trillion, the Americas is by far the largest and most productive economic region of the world, surpassing the European Union (EU), the second-leading region, by more than US\$3 trillion.

It is well known that Canada's main trading partner is the United States, which takes 87% of our total exports to the world. Add in the other hemispheric countries with which Canada has a free-trade agreement (Mexico, Costa Rica and Chile) and one can account for 98% of our hemispheric trade. On the surface then, it would not appear that there is a need to embark on another hemispheric trade initiative. However, there are a number of important reasons for Canada to sign on to an FTAA.

First, the direct trade and investment benefits are still worth exploring. The raison d'être of all free trade agreements is to increase the size of the economic pie — to improve prosperity and well-being. Firms in export-oriented sectors of the economy are not the only ones to benefit from trade liberalization. On the import side of the trade equation, the gains from trade include the increased competitiveness of companies importing products and services as an input to their manufacturing processes and the greater satisfaction accruing to Canadian consumers from imports of consumer goods and services from abroad. Free trade should lower the price of many of these imports.

Even excluding Canada's NAFTA partners, the Latin American and Caribbean region was a \$4.2 billion export market for Canadian goods in 2001. It represented roughly 8.7% of our total merchandise exports to non-NAFTA countries. As well, the region displays significant long-term potential as a market for Canadian goods and services. It has a total population of around 500 million and GDP of US\$2 trillion.

Second, an important benefit of an FTAA for Canada is to open and secure market access for Canadian exporters through the elimination of tariffs. While a full 94% of current imports from FTAA countries enter Canada duty-free, some sectors in Canada (e.g., paper products, technology products, auto parts and potash) face significant tariffs (up to 30%) in the region. Current, average import tariffs in Latin America, at 12%, are high. Elimination of tariffs on all products, with limited exceptions and phased out over no more than ten years, would be helpful to boost exports and lower Canada's overall trade deficit with the region.

Third, Canada continues to be a major investor in South America, especially in the natural resources and telecommunications sectors, and in the Caribbean. Canadian foreign direct investment (FDI) in the Americas reached an estimated \$268 billion in 2001. While the main destination for Canadian FDI between 1989 and 1999 was the United States, Canadian FDI in non-NAFTA western hemisphere countries during that period rose from \$7.0 billion to nearly \$66 billion, significantly outpacing the growth of Canadian direct investment in the United States.¹⁰

Given that Canada has a strong outward investment orientation in the Americas beyond NAFTA, it is not surprising that this country would have a strong interest in seeking a rules-based, secure and predictable environment for investors and their investments in the hemisphere. The FTAA could provide that environment. Ideally, the commitments on investment would, with possible exceptions, reflect those already found in existing sub-regional and bilateral agreements. Ultimately, the principal objective is to achieve non-discriminatory treatment of Canadian investment and businesses operating throughout Latin America.

Fourth, the FTAA also provides an opportunity to extend the frontiers of trade agreements (e.g., streamlining customs procedures to clarify the rules and simplify transactions for producers and traders, competition policy, opening government procurement markets). Ideally, the agreement would also include such useful elements as clear and predictable rules of origin that ensure that the benefits of the agreement accrued to goods produced in the hemisphere, as well as progress on non-tariff barriers and technical barriers to trade such as standards and phytosanitary measures. The FTAA could even serve as an important regional stimulus to negotiations currently underway at the World Trade Organization. Progress in all of these areas is critical for an open economy such as that of Canada.

There are also geopolitical benefits associated with closer hemispheric ties, in that Canada's interest in the Americas goes beyond trade. None are more important than ensuring peace and political stability in the region.

¹⁰ On the incoming side, about 70% of foreign direct investment in Canada comes from the Americas, of which the lion's share (over 95%) comes from the U.S. In 1999, the stock of inward FDI in Canada originating in non-NAFTA countries totalled only \$3 billion.

The countries of the Caribbean, Central America and South America also have much to gain from a hemispheric free trade deal. Enhanced access to the large North American and Brazilian markets that an FTAA would bring about is of paramount importance. On this point, Donald Mackay (Special Adviser, Canadian Foundation for the Americas) informed the Sub-Committee that achieving preferential access to the large U.S. market is a huge incentive for countries of the Americas to remain active in the FTAA negotiations. There is no doubt that the FTAA would increase trade, investment and economic growth throughout the region.

An FTAA would also provide smaller countries of the Americas with the rules and dispute-settlement mechanisms that they need to confidently do business with their trade and investment partners, thereby ensuring economic stability. Even nations as open to the world as Chile would like to see progress made in certain key issues such as investment and services. Success at the hemispheric level would ultimately also free up valuable trade policy resources consumed by economic relationships at the bilateral level.

A final and perhaps less well-known observation is that many of the developing countries would stand to benefit internally from entry into an FTAA. For example, the former Costa Rican Minister of Foreign Trade informed the Sub-Committee that free trade agreements can bring about the institutional changes (e.g., tax reform, proper application of the rule of law) that are often required to modernize an economy. In Argentina, a Sub-Committee member observed that if that country (and others within the Hemisphere) stands still on the FTAA and/or bilateral agreements, then it could turn inward-looking, nationalize the economy and neglect to make badly required economic and political changes.

B. FTAA Obstacles And Issues

The Sub-Committee heard repeatedly in its travels throughout Latin America that the completion of an FTAA is far from a *fait accompli*. Most witnesses were pessimistic about the ability of the negotiators to meet the 2005 deadline. Despite this, the Sub-Committee remains convinced of the merits of free trade in general and the FTAA in particular.

While there exist many obstacles to the successful negotiation of a treaty — these are identified below along with a number of recommended solutions — much of the current FTAA uncertainty lies with the U.S. tendency to resort to protectionist measures and trade remedy laws, and the attitude of other countries (especially Brazil) to those market-limiting moves. It is most unfortunate that the previous optimism surrounding the FTAA appears to have been shattered by U.S. protectionism.

1. U.S. Protectionism

Throughout Latin America, individuals expressed their concerns about the U.S. attitude towards free trade. Mention was made of the “obscene” U.S. Farm Bill that has now been signed into law by President Bush and the “foolish” U.S. decision on steel. Regarding the former, a total of approximately US\$180 billion in new farm spending is anticipated over the next decade — an increase of nearly 80% over the cost of continuing existing programs. The new legislation also imposes country-of-labelling requirements on products sold in the U.S., to be mandatory by September 30, 2004. On steel, President Bush authorized the placement of duties on imported steel under Section 201 of the Trade Act of 1974.

In Colombia and Peru, witnesses called for greater American leadership in global trade issues and a more coherent approach to U.S. trade policy. In Chile, the head of the Canada-Chile Chamber of Commerce decried the strength of American corporate interests and their influence on the U.S. Congress.

The Sub-Committee heard, on several occasions ,about the active involvement of the U.S. negotiators in the official discussions over the FTAA. The Colombian Vice-Minister of Foreign Trade reminded the Sub-Committee of the U.S. Administration’s continued strong support of the FTAA. This commitment, however, does not square with recent moves to protect its domestic industries from foreign competition. As a Canadian businessman in Sao Paulo aptly put it, if the U.S. really wishes to have an FTAA they are certainly going about it in a strange manner. Considerable political will must be demonstrated by the U.S. for a truly successful FTAA to be achieved.

2. The Need For U.S. Fast-Track (Trade Promotion) Authority

Throughout his eight years in office, U.S. President Bill Clinton was unable to obtain the much desired “fast-track” authority from Congress. This authority allows the President to negotiate trade deals, which are then put to a simple yes or no vote.

For his part, President George W. Bush has indicated that obtaining fast-track authority (since renamed trade promotion authority or TPA) is a priority for his administration. However, it appears increasingly unlikely that he will obtain the clean TPA that he would prefer. While the U.S. House of Representatives has already passed TPA legislation, it may be required to vote again. That is because the Senate has approved its own version of the bill, in the process making several changes to the House legislation. A conference between the Senate and the House is set to occur to hammer out compromise legislation.

The trouble is that the Senate version of trade promotion authority, while having the positive benefit of renewing the Andean Trade Preferences Act that was in place for eleven years, also enables senators to tinker with the FTAA and other major free trade

arrangements after they have already been negotiated. More precisely, the Dayton-Craig amendment that has been added to the Trade Promotion Authority bill sought by the U.S. Administration, would give the Senate the right to review clauses in an agreement that would change any part of the collection of existing U.S. trade remedy laws (e.g., anti-dumping, countervailing measures, safeguards). For his part, President Bush has indicated that he would veto the bill if the amendment survives negotiations with the House of Representatives.

All of this is to say that it is not yet entirely clear what the future of TPA holds. Yet this feature of U.S. trade policy is important, given that countries may be reluctant to deal with the Americans if it was possible that Congress could revise an already agreed-upon treaty. While it may be technically true that the TPA is really only required for the conclusion of the FTAA negotiations, achieving the TPA is key to maintaining the momentum of the FTAA process. The world is waiting to see if Congress approves TPA and what form the final TPA will take (e.g., what conditions related to agriculture, textiles, trade remedies, labour and environment will be included). As Claude Carrière (Director General, Trade Policy I, Department of Foreign Affairs and International Trade) informed the Sub-Committee, concerns have already been expressed by a number of countries about these conditions in both the Senate and House versions of the legislation, particularly dealing with agriculture (e.g., barriers contained in the House bill on agricultural products, notably orange juice, and textiles), trade remedies, labour and environment.

3. Brazil's Desire For An FTAA

Brazil's economy, almost the size of China's, accounts for one-third of Latin America's economic output and is an anchor of stability in the region. It represents one-half of the new market that an FTAA would open for Canada, and three-quarters if one adds its Mercosur partners. It is self-evident, therefore, that a hemispheric free trade grouping without Brazil would lack credibility.

Up until recently, Brazil's preferred FTAA strategy appears to have been to first consolidate a bloc within South America through its leading role in Mercosur and then negotiate a trade agreement on a more equal level.¹¹ With the recent collapse of the Argentinian economy, however, this strategy may have now run its course.

While Brazil has been very much involved in the FTAA negotiations, especially in the areas of market access and agriculture, it continues to be unclear whether it will sign onto a deal. In Brazil, the Sub-Committee found that FTAA negotiations were viewed primarily as bilateral discussions between itself and the U.S., with all other countries

¹¹ "Getting Over The Jet-Lag": *Canada-Brazil Relations 2001*, Canadian Foundation for the Americas, Policy Paper FPP-01-3, p. 5.

"hanging around the edges." However, Brazil is skeptical that the U.S. will deliver meaningful market access and tariff reduction.

Many in Brazil see the current negotiations as a one-sided affair, with Brazil seeking substantial access to the very sectors of the U.S. economy (e.g., agricultural sector) that the U.S. is attempting to protect. As it stands now, whereas the average U.S. tariff is a mere 3%, the average tariff on the top 15 Brazilian exports to the U.S. totals 44%. In addition, the Brazilians are opposed to recent U.S. farm policy and the anti-dumping procedures that protect, for example, U.S. steelmakers. The Americans, however, are unwilling to negotiate changes in these areas, arguing that such discussions should take place at the WTO level. As a result, said a Brazilian academic, public opinion in Brazil now seems to view the FTAA as benefiting the U.S. in that Americans will gain greater access to Brazil's market but not vice versa.

We heard that the Brazilians remain fearful of U.S. competition and are reluctant to concentrate their geographical trade patterns in the Americas.¹² As a Chilean Senator told us, Brazil simply doesn't feel that its economy is at the point where it can effectively compete with other countries. This goes a long way to explaining the country's lukewarm attitude towards the FTAA.

Another difficulty is that the Brazilian government would have to deal with the concerns of powerful domestic industrial lobbies prior to reaching a deal. Brazil's economy is highly protected, with import tariffs averaging almost 15%. Even higher tariff levels and restrictions protect large industries such as automobiles, chemicals, pharmaceuticals and computers.

Yet another issue is that of sovereignty. We heard on several occasions that Brazil saw itself as the United States of South America and, as such, was unwilling to trade off too much sovereignty for the benefits that an FTAA can bring. Many in the Brazilian legislature fear that a hemispheric free trade agreement would erode national sovereignty and result in too much American control over foreign policy and domestic decision-making.

In the end, most witnesses in Brazil noted that that country would sign onto an agreement if the deal was good for Brazil. It is generally accepted that if issues such as market access for agricultural products (e.g., the removal of phytosanitary controls on orange juice) and the tightening of the use of antidumping measures (i.e., steel) were addressed in the FTAA agreement, then the Brazilians would be prepared to be flexible. The deal may not be available for signature by 2005, noted a leading industry group in Sao Paulo, but that should not be of major concern.

¹² In fact, they seem to be currently fixated on the Europeans.

4. Economic And Political Instability In The Region

There is no question that certain countries in South America are currently exhibiting a significant degree of economic and/or political turbulence. Argentina is in the midst of yet another difficult financial crisis, and Colombia and Venezuela have displayed considerable political instability.

Peruvian union representatives pointed out that all of this instability is causing tremendous uncertainty. However, the Sub-Committee refuses to believe that the current turbulence in Latin America will be enough of a factor to block the FTAA from being realized. It may delay the deal beyond 2005, but it will not deny it.

5. The Difficulty Of Reaching Agreement Between 34 Different Nations

On the surface, one would think that the purely technical aspects of dealing with a host of complex issues among 34 countries of vastly different size and sophistication, virtually all linked one way or another by a maze of sub-regional arrangements, would represent a sizeable challenge. However, as the Colombian Vice-Minister of Foreign Trade informed the Sub-Committee, the FTAA negotiations are really occurring between five major groups and a small number of individual countries (NAFTA, Mercosur, Andean Community, CARICOM, Central American Common Market, Chile, Dominican Republic and Panama).

Another good sign is that the North-South divide that some feared would materialize has not. Chilean government officials informed the Sub-Committee that where alliances have formed, they have usually done so with respect to certain negotiating issues.

Certainly, much of the success of the FTAA will depend on the individual negotiating groups themselves. Largely through the regional groupings identified above, all countries have been involved in the negotiations and all of these have invested considerable time. Whether the FTAA process ultimately proves to be successful will, of course, come down to the important trade-offs that countries will be asked to make.

6. Concerns Of Small Economies

Smaller economies represent three-quarters (26 out of 34) of the FTAA negotiating countries. It is not surprising that one of the central preoccupations in the FTAA negotiations has been the integration of the concerns of smaller economies into the negotiating process. As Andean Community officials observed in Peru, the FTAA has to overcome certain obstacles such as the different levels of income in Latin American countries. Mechanisms to respond to the different development needs of poorer countries need to be established.

In the short term, the smaller countries are finding it difficult to drum up the resources to undertake negotiations on the FTAA as well as on the bilateral and multilateral (i.e., WTO) fronts. Peru's Vice-Minister of Integration noted, in particular, the lack of human resources in his country to deal with these negotiations. For her part, the Colombian Vice-Minister of Foreign Trade was quite appreciative of the offer of assistance with the FTAA negotiations that Canada made to Colombia.

A second point to note is that many developing countries are wary about entering into an agreement that could overwhelm their fragile economies. One of the key issues is how can these countries best develop their own taxation systems as a replacement for tariffs. For many of these countries, to move from a tariff-based economy to the development of an income tax system represents a difficult challenge.

The introduction of more gradual tariff reduction schedules has been viewed as a key option for offering special treatment of small economies. While Canada continues to be of the view that all FTAA signatories must assume the same rights and obligations, it does support the inclusion of measures in the agreement to ease the transition of smaller economies, provided they are specific and time-limited. Indeed, FTAA negotiators reached agreement (in September 2001) on guidelines for considering, on a case-by-case basis, special treatment based on differences in levels of development or size of economies. These guidelines would be used by individual FTAA negotiating groups to evaluate proposals from individual countries requesting special treatment. The Sub-Committee is of the view that special considerations should be built right into the FTAA.

It is also critically important to help these countries' capacity-building efforts. Many of the small countries that comprise the majority of states in the Americas lack the technical expertise to implement a trade deal. Several countries could find it difficult to implement the treaty without some form of assistance.

In Costa Rica, the Sub-Committee was told by that country's former Minister of Foreign Trade that capacity building (both in the public and private sectors) and human development are key to pushing forward the trade liberalization agenda. Capacity building, he argued, helps society deal with challenges and reap the benefits of market openings that trade liberalization produces. This having been said, countries need to be persuaded that capacity building is a continual process. The need for capacity building was reinforced by a Brazilian union official, who advocated the introduction of greater technology and vocational training as well as the establishment of a national adjustment strategy to cope with the effects of free trade.

The Sub-Committee also heard that Canada has historically had the interests of the smaller economies in mind. Through the Canadian International Development Agency (CIDA), Canada is responding to the desire by smaller economies to participate in the FTAA process and in bilateral trade negotiations with Canada by providing technical assistance programming designed to build capacity for trade, investment and financial

stability. To that end, we are providing significant trade-related technical assistance funding to Caribbean and Central American countries, which together account for the vast majority of the smaller economies of the Americas. In April 2001, Canada announced new funding of \$18 million in this area, with \$13 million destined for the Eastern Caribbean Economic Management Program and up to \$5 million for trade-related technical assistance projects in Central America.

Stephen Free (Director General, Americas Branch, Canadian International Development Agency) informed the Sub-Committee that the aid agency currently provides a total of roughly \$120 million in bilateral assistance to Latin American and Caribbean countries. That figure rises to approximately \$200 million if one adds the support that is given to non-governmental organizations or is channelled through the international financial institutions.

Finally, Canada is also supporting the efforts of the Inter-American Development Bank (IDB) and the World Bank in assisting future FTAA members to integrate more successfully in the global economy. Mr. Free noted that, over the course of the next four to five years, the IDB plans to allocate between \$40 and \$45 billion in funding to the Latin American and Caribbean region. This financing would be available to address countries' economic and social concerns whether FTAA-related or not.

Notwithstanding these desirable initiatives, we are of the view that the more advanced countries of the Americas could do even more to support capacity building efforts, both bilaterally and through regional funding institutions such as the Inter-American Development Bank. For example, it was pointed out to a Sub-Committee member by the President of the Canada-Argentina Chamber of Commerce that Canada needed to have a capacity-building "presence on the ground" in such areas as political restructuring, education (e.g. through a more aggressive student exchange program) and social programs such as health care and employment insurance. The Sub-Committee recommends:

Recommendation 15

That Canada provide the smaller economies of the Americas with greater financial and technical resources to help build the capacity necessary for these countries to negotiate, adapt to and benefit from the FTAA. Technical assistance in the development of vocational training and literacy programs, and national strategies and programs to deal with the adjustment to free trade should be provided.

Recommendation 16

That the federal government support the inclusion into the FTAA of special measures that would provide developing countries

participating in the FTAA with a flexible time frame for implementing the terms of the agreement.

Recommendation 17

That Canada encourage other participating members of the Inter-American Development Bank to strengthen the mandate of that institution and its contribution to addressing the development requirements of countries in the Americas, as outlined in the Plan of Action of the Third Summit of the Americas.¹³

7. The Launch Of A New WTO Round

With the launch of a new WTO round having occurred at Doha in November 2001, which option (FTAA or WTO) will attract priority among the countries of the western hemisphere? Which of the two will promise the opportunity to achieve more in terms of a greater degree of liberalization, greater security of market access, the elimination of trade and investment subsidies, and non-discriminatory treatment of investment?

The fear is that the negotiations at the multilateral level could make countries reluctant to conduct substantial FTAA negotiations until the shape of WTO negotiations becomes clear. Countries such as Brazil and the United States, for example, might wait to see if they can get a better deal at the WTO.

There may be some merit to this fear. Colombia's Vice-Minister of Foreign Trade indicated her disappointment that both the Canadian and Mexican negotiators had recently revealed a preference to have market access issues for agricultural products dealt within the ambit of the WTO negotiations. She felt that much could already be accomplished within the upcoming market access negotiations of the FTAA. This point of view was shared by William Miner (Senior Associate, Centre for Trade Policy and Law, Carleton University). He stated that FTAA negotiations could make valuable progress on access for most processed agricultural products. However, on the question of export subsidies and domestic support, he observed that real progress would have to await the conclusion of the WTO negotiations.

For the Sub-Committee's part, we share Donald Mackay's opinion that negotiation on key trade liberalization issues should be addressed at both venues. Moreover, we support the views of the Brazilian academic that we met in Sao Paulo, Bill Dymond and Pierre Laliberté (Senior Economist, Canadian Labour Congress), who told us that the FTAA had to be WTO-plus for any advantages to accrue from entering into a regional trade agreement.

¹³ Plan of Action available at www.oas.org/juridico/english/programs.html.

8. Transparency And Civil Society Participation

The Government of Canada takes the issue of transparency seriously, so much so that Claude Carrière considers it to be “the champion” of this area. In February 2001 it put forward proposals to the FTAA parties to strengthen civil-society participation in the FTAA. These include: issuing regular updates, hosting regular public meetings throughout the hemisphere on FTAA negotiating issues, making FTAA documentation available where possible, and forwarding civil-society submissions to relevant groups, committees and institutions.

However, arguably the most effective way to eliminate the claim that trade negotiations are shrouded in secrecy with only the interests of the major international firms taken into account, was the decision to make the FTAA negotiating texts public. The release of the text was viewed by the Canadian government as a radical step toward greater transparency in trade negotiations. An effort has also been made to expand the trade agenda to include more issues, thereby taking into account public concerns.

The Sub-Committee heard throughout its fact-finding mission to Latin America of the need for civil society there to participate in FTAA decision-making. In Costa Rica, Canada was urged to demonstrate how public participation could be incorporated into the political process. In Chile, NGOs complained that they were still being shut out of the FTAA negotiations and that they were lacking in trade-related information and training, particularly in terms of monitoring the impact of trade agreements on compliance with worker rights and labour standards. The story was much the same in Peru and Brazil, with union representatives there bemoaning the lack of participation in FTAA decision-making.

The Sub-Committee is of the opinion that Canada can be a role model in this area. We recommend:

Recommendation 18

That, in order to further enhance transparency of free trade negotiations as well as civil society participation, the Government of Canada actively encourage governments within the Americas to consult widely with their populations and civil society during the FTAA negotiating process; to render public FTAA negotiating texts; to encourage the activities of non-governmental organizations within their respective countries; and to help initiate a dialogue between business and non-governmental organizations on free trade issues.

9. Public Opinion

Public opinion in both the U.S. and Latin America continues to be somewhat divided on the virtues of a hemispheric trade bloc. U.S. labour unions and anti-globalization activists have argued that an FTAA would lead to the export of jobs by producing an outflow of U.S. capital in pursuit of the much lower wages and weaker safety and environmental standards that exist throughout Latin America. There is also concern that participation in an FTAA would mean more involvement (e.g., foreign aid, financial bailouts) in the instabilities and economic turmoil of many of its southern neighbours.

In Latin America, public opinion is focused on entirely different issues. More specifically, the Sub-Committee heard of two major concerns: the lack of adequate education on, and information about, free trade and the FTAA; and the desire for free trade to address the development needs of individual countries and reduce the income inequality of citizens.

Throughout our fact-finding mission, witnesses stressed the importance of educating the public about the benefits of free trade so as to mobilize the broad-based support required for trade liberalization initiatives. In Costa Rica, the national importers group noted the need for such education by that country's youth. In Peru, that country's Vice-Minister of Integration suggested that the general population still held the view that free trade is of benefit only to rich countries and to the richer segments of Peruvian society. He thought Canada was well positioned to take a leadership role on an information campaign. The Canadian business communities in both Peru and Brazil called for Canadian experts on international trade to teach the citizens of these two countries how trade liberalization in the form of an FTAA could benefit South Americans. This education campaign should, in no way, involve any partnership arrangement with the United States.

Regarding concerns about the link between trade and development, public opposition to hemispheric free trade could grow even further if the region's poverty levels and income inequality do not decline. Income inequality continues to be a major problem in the Americas and expectations have been placed on the ability of free trade to translate directly into improved living standards for all. The former Costa Rican Minister of Foreign Trade argued that the focus of governments and trade agreements should be on development and not simply on trade matters. Chilean NGOs, Peruvian union representatives and the Canadian business community in Colombia held a very similar position, noting that development and satisfying the needs of society had to be integral components of trade. The Peruvian Vice-Minister of Integration commented on the need to reduce income disparities through free trade and economic growth, and that the FTAA would be a helpful tool in this regard. Finally, a Brazilian NGO stressed the importance of linking discussions on the FTAA and free trade with domestic policies.

The Sub-Committee is convinced of the urgent need to deal with both the education and development concerns identified above and notes that Canada could play a valuable role in addressing these important challenges. However, as Claude Carrière informed the Sub-Committee, while there may be a pressing need for social programs in Latin America and the Caribbean, solutions would not flow directly out of a trade agreement. The process would be a more indirect one, with national governments in the best position to use the benefits from free trade to actively address their income inequality concerns. On that point, Canada could be useful in a supportive role. The Sub-Committee recommends:

Recommendation 19

That Canada spearhead the development of a hemispheric education and awareness campaign on the merits of free trade in general, and the FTAA in particular. Consideration should be given to the use, within such a campaign, of Canadian trade experts, as well as to an enhanced employment of embassy and foreign Chamber of Commerce resources.

Recommendation 20

That the Government of Canada encourage the use by FTAA participants of the benefits of free trade agreements to address income inequality concerns.

10. Investment

The NAFTA is an agreement that has generally served Canada well. However, specific elements of Chapter 11 have raised some issues that needed to be addressed. Minister of International Trade Pierre Pettigrew has indicated that certain provisions contained in that chapter needed to be clarified and that greater transparency in the application of these investor-state provisions needed to be achieved. Indeed, the Government of Canada is pursuing its work with its NAFTA partners to clarify the relevant key substantive and procedural provisions. In the negotiation of future trade agreements such as the FTAA, it will likely be guided by past experience with the negotiation and implementation of investment rules with other countries, including the litigation under NAFTA's Chapter 11.

During its travels to Latin America, the Sub-Committee heard from the Colombian Vice-Minister for Multilateral Issues that an investment agreement within the FTAA would bring safety to investments. We would certainly support that view.

Other witnesses expressed concern about the use of NAFTA-type investor-state provisions in trade agreements and their effects on nations' sovereignty, particularly in

terms of governments' regulatory power and the provision of public services. Even if several of the Sub-Committee's witnesses during the Ottawa segment of the hearings appeared to be supportive of existing investor-state provisions, the Sub-Committee shares many of the above sovereignty concerns and recommends:

Recommendation 21

That the Government of Canada diligently strive to attain FTAA consensus on the importance of achieving a comprehensive agreement to protect investment within the FTAA. NAFTA type investor-state provisions should be excluded from the FTAA agreement.

11. Labour And Environmental Standards

The question of how to address labour and environmental standards in the context of the FTAA needs to be resolved. Some labour and environmental interest groups advocate incorporating international environmental and labour standards directly into trade agreements, so that they too would be enforceable. Both in Chile and in Brazil, NGOs told the Sub-Committee that the FTAA should include environmental and labour provisions in the agreement.

Developing-country leaders, in contrast, are not opposed to cooperating on a labour and environment agenda complementing trade negotiations, but are reluctant to link these issues directly to the trade agreement. They fear that doing so would restrain trade and investment, and thus economic growth. Linking the enforcement of international labour standards to trade agreements is perceived by developing countries to be back-door protectionism and is therefore resisted. Senior government officials in Chile informed the Sub-Committee that the labour and environmental side accords, considered by them to be international treaties with the same legal weight as the trade agreement, have worked exceedingly well. Canadian business also would not want to see labour and environmental standards used as barriers to trade and investment.

After a careful assessment of the competing arguments, the Sub-Committee has concluded that the approach advocated in its May 2002 report on the World Trade Organization also has application for the FTAA. In the WTO report, we supported the introduction of conditionality at the WTO to deny countries violating democratic and labour rights the benefits of liberalized trade. With respect to the FTAA, the Sub-Committee therefore recommends:

Recommendation 22

That Canada promote the injection of clauses within the FTAA Agreement that would tie countries' access to the benefits from FTAA membership to proven respect for democratic rights.

12. Culture

The Sub-Committee wishes to reiterate the concerns expressed in its May 2002 report on the WTO (*Building an Effective New Round of WTO Negotiations: Key Issues for Canada*) that cultural diversity in Canada be protected through a new international instrument on culture prior to the negotiation of any comprehensive trade agreement. The Sub-Committee therefore recommends:

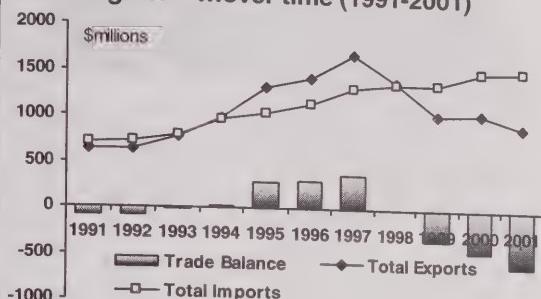
Recommendation 23

That the Government of Canada ensure its ability to preserve and promote cultural diversity by accelerating its efforts to achieve the desired New International Instrument on Cultural Diversity.

APPENDIX A

Canada's Trade Activity with Brazil...

Fig. A1 – ...over time (1991-2001)



- Canada's exports to Brazil totalled \$914 million in 2001, up 46% since 1991. Brazil was Canada's 15th-largest bilateral trading partner in 2001 and largest in South America.

- The sharp drop in exports in 1998 and 1999 was due in part to the Asian Crisis which sent Brazil into a recession over that period.

- Imports into Canada reached \$1.5 billion in 2001, 117% higher than in 1991. Canada has a trade deficit with Brazil of \$616 million, its largest in the Americas – with the exception of Mexico.

- Canada's growth in trade with Brazil has not kept pace with its trade with other countries. As a result, the proportion of Canada's exports to, and imports from, Brazil are both falling.

- In 2000, Brazil accounted for 31% of Canada's exports to S. America and for 30% of its imports from that region.

**Table A1 - Canada's Top 15 Exports to Brazil
(in \$Millions)**

| | 1991 | 2001 | Growth: \$millions |
|-----------------------------------|------------|------------|-----------------------|
| Newsprint | 62 | 198 | 136 |
| Potassium chloride | 31 | 166 | 134 |
| Coal | 71 | 93 | 22 |
| Sulphur | 0 | 40 | 40 |
| Electrical parts for telephones | 6 | 32 | 26 |
| Flight Simulators | 0 | 27 | 27 |
| Motor vehicle body parts | 0 | 27 | 27 |
| Malt - unroasted | 4 | 15 | 12 |
| Injection/moulding machines | 0 | 15 | 15 |
| Chemical pulp - dissolving grades | 13 | 12 | -2 |
| Peas - dried and shelled | 0 | 10 | 10 |
| Canary seed | 0 | 9 | 9 |
| Coated writing paper | 0 | 8 | 8 |
| Machinery parts - boring/sinking | 1 | 8 | 7 |
| Aircraft - unladen weight | 39 | 7 | -32 |
| Sub-Total | 227 | 665 | 438 |
| Others | 398 | 249 | -26 |
| Total (All Products) | 625 | 914 | 412 |

- Major export commodities to Brazil include paper products, minerals, vehicle parts, forest products, high-tech goods and certain grains and legumes.

- Newsprint and potassium chloride were Canada's largest export to Brazil in 2001, as well as the fastest-growing. They accounted for 40% of total exports that year.

- Among Canada's major import items from Brazil are motor vehicle parts, fruit juices, coffee, raw sugar, clothing and leather products and wood pulp.

**Table A2 - Canada's Top 15 Imports from Brazil
(in \$Millions)**

| | 1991 | 2001 | Growth: \$millions |
|-------------------------------------|------------|--------------|-----------------------|
| Spark ignition for motor vehicles | 3 | 126 | 123 |
| Cane sugar - raw | 0 | 110 | 110 |
| Orange juice - frozen | 100 | 77 | -24 |
| Compression ignition for motor veh. | 0 | 63 | 63 |
| Coffee - unroasted | 47 | 62 | 14 |
| Aluminum ores and concentrates | 49 | 57 | 7 |
| Semi-finished iron/non-alloy steel | 1 | 46 | 45 |
| Shoes, sandals and slippers | 42 | 44 | 2 |
| Chemical woodpulp (coniferous) | 0 | 43 | 43 |
| Wheels for motor vehicles | 6 | 39 | 34 |
| Radio receivers for motor vehicles | 0 | 39 | 39 |
| Leather | 5 | 34 | 28 |
| Transmission/reception apparatuses | 0 | 30 | 30 |
| Chemical woodpulp (non-conif.) | 10 | 28 | 17 |
| Cotton sacks and bags for packing | 8 | 26 | 18 |
| Sub-Total | 273 | 823 | 550 |
| Others | 433 | 708 | 275 |
| Total (All Products) | 706 | 1,531 | 825 |

Sources: LoP Calculations using Statistics Canada data

Fig. A3 – ...as a % of total in S. America

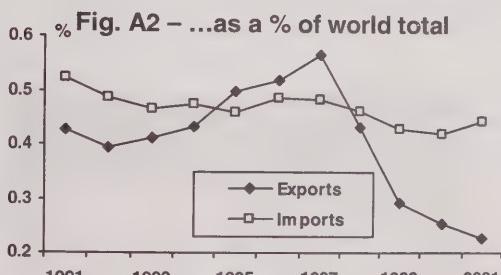
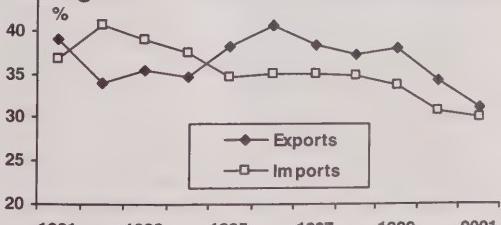
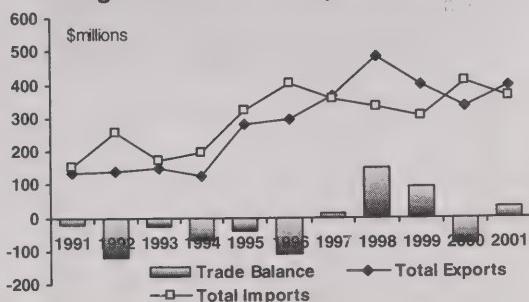


Fig. A4 – ...as a % of total in S. America



Canada's Trade Activity with Cuba...

Fig. A4 – ...over time (1991-2001)



- Canada's exports to Cuba totalled \$392 million in 2001, up 192% since 1991.

- Imports into Canada reached \$361 million in 2001, 135% higher than in 1991. Canada had a small trade surplus with Cuba of \$30 million in 2001.

- While Canada's trade with most countries stagnated in 2001, exports to Cuba rose by 18%. Cuba is now Canada's 24th-largest export destination.

- Cuba is Canada's largest trading partner in Central America and the Caribbean, accounting for 27% of Canada's exports to that region and 27% of imports from that part of the world.

Fig. A5 – ...as a % of world total

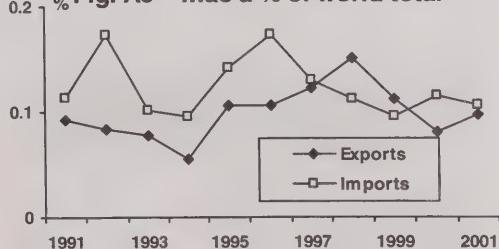
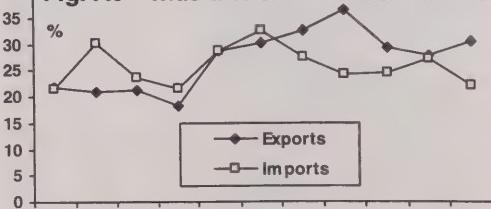


Fig. A6 – ...as a % of total in C. America*



* Includes the Caribbean

Table A3 - Canada's Top 15 Exports to Cuba

| | 1991 | 2001 | Growth: \$000s |
|-------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Wheat and meslin | 50,318 | 24,241 | -26,077 |
| Peas - dried and shelled | 29 | 20,106 | 20,077 |
| Poultry meat - cut and frozen | 0 | 17,938 | 17,938 |
| Other motor vehicle parts | 481 | 14,187 | 13,706 |
| Sulphur | 0 | 12,392 | 12,392 |
| Computers (& related) and parts | 8 | 10,479 | 10,472 |
| Swine - boneless cuts, frozen | 126 | 10,145 | 10,019 |
| Parts for steam-generating boilers | 0 | 9,069 | 9,069 |
| Locomotive parts | 225 | 8,953 | 8,728 |
| Steam/vapour turbines (>40MW) | 0 | 8,305 | 8,305 |
| Machinery parts (boring or sinking) | 0 | 8,257 | 8,257 |
| Powdered milk/cream | 11,192 | 7,931 | -3,260 |
| Computer systems | 0 | 6,957 | 6,957 |
| Powdered milk/cream - unsweetened | 851 | 6,697 | 5,846 |
| Input/output units for computers | 0 | 6,543 | 6,543 |
| Sub-Total | 63,228 | 172,201 | 108,973 |
| Others | 70,970 | 219,497 | 105,725 |
| Total (All Products) | 134,198 | 391,698 | 214,699 |

- Major export commodities to Cuba include wheat, chemicals, food products, vehicle parts, computers and computer parts and machines and machinery parts.

- Canada's export portfolio to Cuba is relatively diverse. The fifteen most significant products accounted for only 44% of total exports in 2001.

- Among Canada's major import items from Cuba are ash and residues, raw sugar, cigars, scrap metals and seafood products.

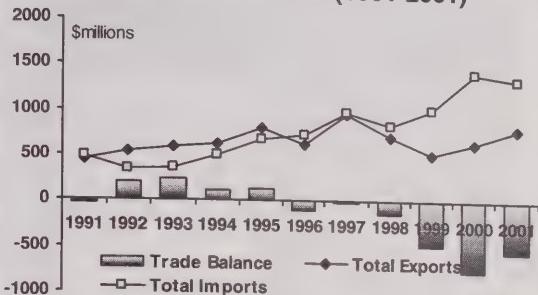
Table A4 - Canada's Top 15 Imports from Cuba

| | 1991 | 2001 | Growth: \$000s |
|---------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Ash and residues | 0 | 303,997 | 303,997 |
| Cane sugar - raw | 77,547 | 27,284 | -50,263 |
| Cane molasses | 2,297 | 6,139 | 3,842 |
| Cigars and related | 750 | 5,632 | 4,883 |
| Rock lobster and related - frozen | 4,932 | 5,213 | 280 |
| Copper waste and scrap | 5,509 | 4,451 | -1,058 |
| Rock lobster and related - not frozen | 0 | 1,346 | 1,346 |
| Binder or baler twine | 0 | 1,092 | 1,092 |
| Rum and tafia | 271 | 792 | 521 |
| Other lobsters - not frozen | 2,220 | 651 | -1,570 |
| Aluminum waste and scrap | 0 | 458 | 458 |
| Mens/boys pants - cotton | 0 | 359 | 359 |
| Fresh/chilled fish (not fillets) | 0 | 330 | 330 |
| Textile-based sacks | 0 | 292 | 292 |
| Coffee - unroasted | 0 | 291 | 291 |
| Sub-Total | 93,526 | 358,327 | 264,801 |
| Others | 60,248 | 3,005 | -57,243 |
| Total (All Products) | 153,774 | 361,332 | 207,558 |

Sources: LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Venezuela...

Fig. A7 – ...over time (1991-2001)



- Canada's exports to Venezuela totalled \$792 million in 2001, up 77% since 1991.

- Imports into Canada totalled \$1.4 billion in 2001, 180% higher than in 1991. Strong growth in imports in 1999 and 2000 was fuelled by high energy prices.

- Venezuela was Canada's 18th-largest trading partner in 2001.

- Canada's trade deficit with Venezuela reached \$560 million in 2000. This is Canada's third-largest trade deficit in the Americas, behind Mexico and Brazil.

- Venezuela is Canada's second-largest trading partner in South America, accounting for 27% of Canada's exports to that continent and also for 27% of its imports from S. America in 2000.

Fig. A8 – ...as a % of world total

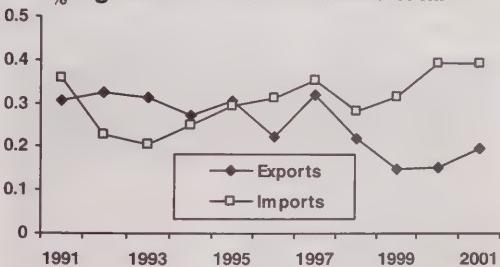


Fig. A9 – ...as a % of total in S. America

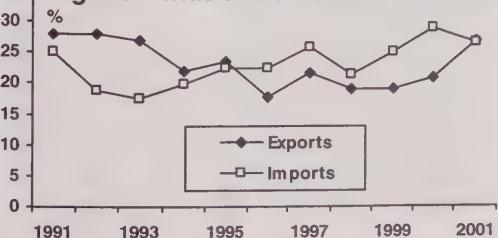


Table A5 - Canada's Top 15 Exports to Venezuela (in \$000s)

| | 1991 | 2001 | Growth: \$000s |
|---------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Motor vehicle body parts | 135,620 | 271,240 | 135,620 |
| Wheat and meslin | 62,250 | 111,494 | 49,244 |
| Durum wheat | 31,526 | 97,060 | 65,534 |
| Newsprint | 49,258 | 67,300 | 18,042 |
| Parts of gas turbines | 14,600 | 21,801 | 7,200 |
| Boring/sinking machinery - self-prop. | 0 | 17,998 | 17,998 |
| Parts of boring/sinking machinery | 359 | 12,541 | 12,181 |
| Chemical woodpulp - coniferous | 17,354 | 11,698 | -5,657 |
| Machine and appliance parts | 99 | 9,074 | 8,975 |
| Electrical parts for telephones | 450 | 8,355 | 7,905 |
| Parts for liquid pumps | 1,599 | 8,320 | 6,721 |
| Lentils - dried and shelled | 3,335 | 6,864 | 3,530 |
| Parts for power engines/motors | 0 | 6,636 | 6,636 |
| Prepared potato products - frozen | 347 | 6,545 | 6,198 |
| Peas - dried and shelled | 4,898 | 5,342 | 444 |
| Sub-Total | 321,694 | 662,265 | 340,571 |
| Others | 123,902 | 129,479 | 5,577 |
| Total (All Products) | 445,596 | 791,745 | 346,149 |

- Major export commodities to Venezuela include wheat, legumes, motor vehicle parts, machines/appliances and their parts, newsprint and food products.

- Wheat and machinery are also among Canada's fastest-growing exports to Venezuela.

- Canada's imports from Venezuela are dominated by resource-based products. Crude oil and refined petroleum – sold in eastern Canada – account for 90% of total imports in 2001.

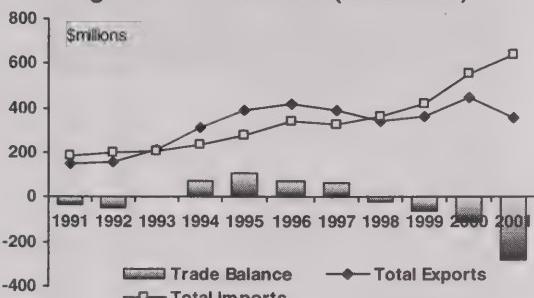
Table A6 - Canada's Top 15 Imports from Venezuela (in \$000s)

| | 1991 | 2001 | Growth: \$000s |
|--|----------------|------------------|----------------|
| Crude oil | 230,433 | 1,042,190 | 811,757 |
| Refined petroleum | 210,937 | 168,454 | -42,483 |
| Natural bitumen and asphalt | 0 | 27,967 | 27,967 |
| Bituminous coal | 0 | 21,282 | 21,282 |
| Aluminum oxides | 0 | 14,688 | 14,688 |
| Ferro-silicon | 0 | 14,086 | 14,086 |
| Casing and tubing for oil/gas drilling | 0 | 7,751 | 7,751 |
| Methanol | 0 | 7,514 | 7,514 |
| Semi-finished iron/steel products | 0 | 6,424 | 6,424 |
| Acyclic ethers and derivatives | 0 | 5,685 | 5,685 |
| Ferrous products | 0 | 3,635 | 3,635 |
| Coal | 0 | 3,298 | 3,298 |
| Other motor vehicle parts | 3,101 | 2,298 | -803 |
| Phthalic anhydride | 222 | 2,129 | 1,907 |
| Parts of turbo-jets/turbo-props | 0 | 2,059 | 2,059 |
| Sub-Total | 444,694 | 1,329,461 | 884,767 |
| Others | 38,356 | 22,434 | -15,922 |
| Total (All Products) | 483,050 | 1,351,895 | 868,845 |

Sources:LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Chile...

Fig. A10 – ...over time (1991-2001)



- Canada's exports to Chile totalled \$359 million in 2001, up 139% since 1991.

- Imports into Canada reached \$641 million in 2001, a 249% increase over 1991. Growth has been particularly strong since the Canada-Chile FTA was implemented in 1997.

- Canada had a trade deficit with Chile of \$282 million in 2001. The trade balance has been deteriorating steadily since 1995.

- The Chilean market is growing in importance as a source of imports into Canada.

- Chile accounted for 12% of Canada's exports to S. America in 2000, up from 9% in 1991. 13% of Canada's South American imports come from Chile.

Fig. A11 – ...as a % of world total

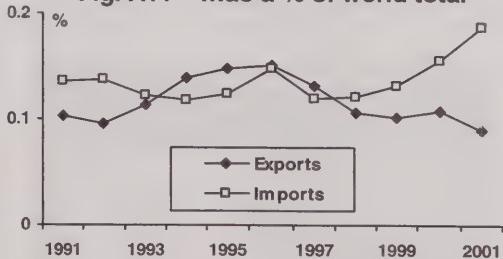


Fig. A12 – ...as a % of total in S. America

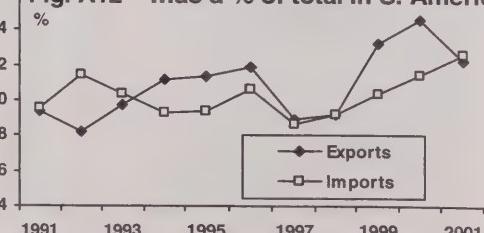


Table A7 - Canada's Top 15 Exports to Chile

| | 1991 | 2001 | Growth: \$millions |
|---------------------------------------|------------|------------|--------------------|
| Bituminous coal | 17 | 31 | 14 |
| Durum wheat | 9 | 28 | 19 |
| Potassium chloride | 11 | 18 | 7 |
| Wheat and meslin | 8 | 16 | 7 |
| Kraftliner paper | 0 | 15 | 15 |
| Electrical parts for telephones | 2 | 12 | 11 |
| Semi-chemical fluting paper | 0 | 10 | 10 |
| Flat-rolled stainless steel products | 0 | 6 | 6 |
| Parts for electric motors, etc. | 0 | 6 | 6 |
| Malt - unroasted | 0 | 6 | 6 |
| Parts for machines or appliances | 0 | 6 | 6 |
| Lentils - dried and shelled | 1 | 5 | 4 |
| Machinery parts (boring or sinking) | 2 | 5 | 3 |
| Parts for radio/TV etc. (not aerials) | 0 | 5 | 5 |
| Transmission/reception apparatuses | 1 | 4 | 4 |
| Sub-Total | 51 | 175 | 124 |
| Others | 99 | 184 | 85 |
| Total (All Products) | 150 | 359 | 209 |

- Major export commodities to Chile include wheat, coal, telephone parts, paper products, chemicals and machinery.

- Most export products have seen strong growth since 1991, especially so for manufactured goods.

- Canada's imports from Chile are heavily concentrated in a few key areas. Copper ores and concentrates account for 37% of the total.

- Wines, grapes and other fresh fruits dominate the rest of the list.

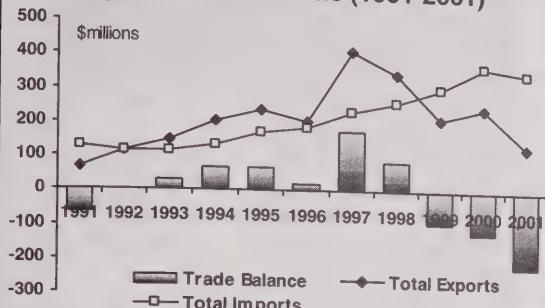
Table A8 - Canada's Top 15 Imports from Chile

| | 1991 | 2001 | Growth: \$millions |
|--|------------|------------|--------------------|
| Copper ores and concentrates | 3 | 210 | 207 |
| Grapes - fresh | 77 | 93 | 17 |
| Wines - non-sparkling (2L or less) | 10 | 43 | 33 |
| Copper waste and scrap | 0 | 30 | 30 |
| Maize (corn) seed (excl. sweet corn) | 0 | 22 | 22 |
| Wines - non-sparkling (>2L) | 3 | 15 | 12 |
| Apples - fresh | 9 | 14 | 5 |
| Unrefined copper/copper anodes | 2 | 13 | 11 |
| Coniferous wood -continuously shaped | 1 | 13 | 12 |
| Peaches and nectarines - fresh | 9 | 11 | 2 |
| Fish fillets and other fish meat - fresh | 1 | 11 | 9 |
| Plums and sloes - fresh | 7 | 9 | 2 |
| Pears and quinces - fresh | 9 | 7 | -2 |
| Grape juice | 1 | 7 | 6 |
| Fibreboard | 0 | 7 | 7 |
| Sub-Total | 132 | 504 | 372 |
| Others | 52 | 136 | 85 |
| Total (All Products) | 183 | 641 | 457 |

Sources:LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Argentina...

Fig. A13 – ...over time (1991-2001)



Canada's exports to Argentina totalled \$132 million in 2001, up 103% since 1991.

The drop in exports in 1998 and 1999 was due in part to the economic fallout from the Asian Crisis.

- Imports into Canada reached \$350 million in 2001, 169% higher than in 1991.
- Canada had a trade deficit with Argentina of \$218 million in 2001. Canada's trade balance has deteriorated steadily since 1997.
- Economic difficulties in Argentina have contributed to a substantial decline in Canadian exports in 2001. Exports are 46% lower than a year earlier.
- Argentina accounts for about 5% of Canada's exports to South America and for 7% of its imports.

Fig. A14 – ...as a % of world total

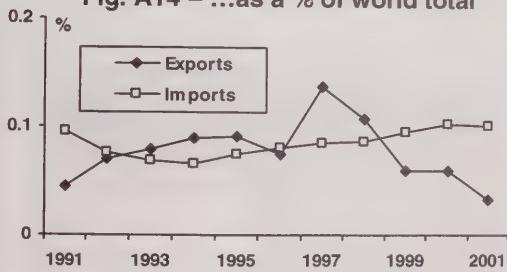
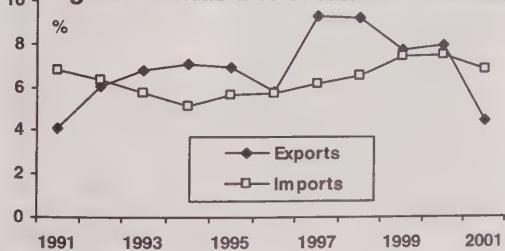


Fig. A15 – ...as a % of total in S. America



**Table A9 - Canada's Top 15 Exports to Argentina
(in \$000s)**

| | 1991 | 2001 | Growth \$000s |
|--|--------|--------|------------------|
| Electrical parts for telephones | 322 | 14,644 | 14,323 |
| Injection-moulding machines | 150 | 7,708 | 7,558 |
| Newsprint | 1,420 | 6,581 | 5,162 |
| Telephone sets | 0 | 3,390 | 3,390 |
| Synthetic monofilament | 0 | 2,900 | 2,900 |
| Modems and related | 0 | 2,818 | 2,818 |
| Lentils - dried and shelled | 0 | 2,768 | 2,768 |
| Ethylene polymers - primary forms | 0 | 2,524 | 2,524 |
| Transmission/reception apparatuses | 0 | 2,436 | 2,436 |
| Ventilating, air/gas recycling hoods | 0 | 2,381 | 2,381 |
| Scientific instruments (physical sci.) | 33 | 2,353 | 2,320 |
| Machines and mechanical appliances | 20 | 2,193 | 2,173 |
| Self-adhesive film, tape, sheets, etc. | 501 | 1,959 | 1,458 |
| Parts for boring/sinking machinery | 252 | 1,844 | 1,593 |
| Electrical boards and control panels | 299 | 1,829 | 1,530 |
| Sub-Total | | 2,995 | 58,329 |
| Others | 62,084 | 73,784 | 11,700 |
| Total (All Products) | | 65,079 | 132,113 |
| | | | 67,034 |

• Canada's export mix to Argentina is weighted towards manufactured and high-tech goods. Leading products include telecommunications products, plastics, machinery and machinery parts.

• Most export products have seen considerable growth since 1991 when Canada only exported \$65 million of goods to Argentina.

• Major imports from Argentina include beef, fresh fruits and other food products. Also significant are iron/steel products, including pipe for the oil and gas sector.

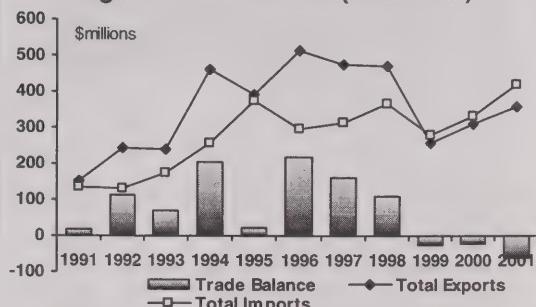
**Table A10 - Canada's Top 15 Imports from Argentina
(in \$000s)**

| | 1991 | 2001 | Growth \$000s |
|------------------------------------|--------|---------|------------------|
| Copper ores and concentrates | 0 | 54,751 | 54,751 |
| Casing/tubing for oil/gas drilling | 0 | 33,245 | 33,245 |
| Semi-finished iron/steel products | 0 | 21,239 | 21,239 |
| Leather | 15,998 | 20,275 | 4,277 |
| Pears and quinces - fresh | 4,832 | 16,165 | 11,333 |
| Ground nuts - shelled, unroasted | 5,653 | 13,450 | 7,797 |
| Chocolate and related | 13 | 11,413 | 11,400 |
| Lemons/limes - fresh/dried | 4,052 | 10,896 | 6,844 |
| Ores and concentrates | 0 | 10,808 | 10,808 |
| Beef - frozen | 0 | 9,715 | 9,715 |
| Leather - tanned | 10,707 | 9,607 | -1,100 |
| Nuts - fresh or dried | 28 | 8,806 | 8,778 |
| Non-sparkling wines (2L or less) | 602 | 7,698 | 7,096 |
| Scallops - preserved | 33 | 7,041 | 7,008 |
| Beef - fresh | 5,958 | 6,088 | 130 |
| Sub-Total | | 47,875 | 241,197 |
| Others | 82,160 | 108,812 | 26,653 |
| Total (All Products) | | 130,035 | 350,010 |
| | | | 219,975 |

Sources:LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Colombia...

Fig. A16 – ...over time (1991-2001)



- Canada's exports to Colombia totalled \$357 million in 2001, up 132% since 1991.

- Exports to Colombia exhibited strong growth in the early 1990s, but dropped off late in the decade, partially an effect of the Asian Crisis.

- Exports began to recover in 2000 and into 2001. Exports have grown by 40% over the past two years.

- Imports into Canada reached \$416 million in 2001, 206% higher than in 1991. Canada has a small trade deficit with Colombia - \$59 million in 2001.

- Colombia is Canada's 4th-largest trading partner in South America. It accounts for 12% of Canada's exports to South America and 8% of Canada's imports from that continent.

Fig. A17 – ...as a % of world total

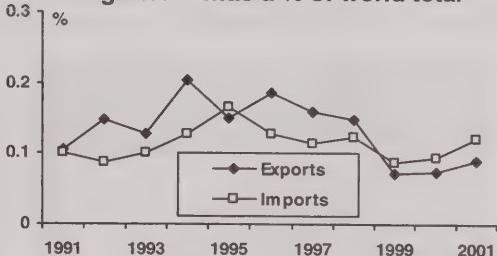
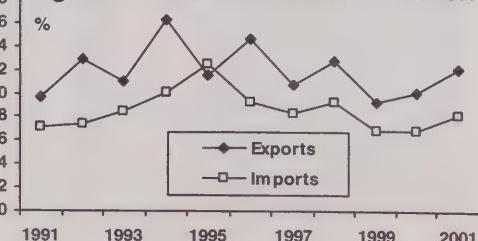


Fig. A18 – ...as a % of total in S. America



**Table A11 - Canada's Top 15 Exports to Colombia
(in \$millions)**

| | 1991 | 2001 | Growth: \$millions |
|--|------------|------------|--------------------|
| Wheat and meslin | 30 | 131 | 101 |
| Newspaper | 32 | 38 | 6 |
| Lentils - dried and shelled | 9 | 19 | 10 |
| Wire bars - unwrought copper | 0 | 18 | 18 |
| Peas - dried and shelled | 7 | 14 | 8 |
| Motor vehicle body parts | 19 | 13 | -7 |
| Potassium chloride | 7 | 12 | 5 |
| Coated paper - not for writing | 0 | 8 | 8 |
| Fine paper - for writing | 1 | 7 | 6 |
| Electrical parts for telephones | 0 | 5 | 5 |
| Herbicides - for retail sale | 0 | 5 | 5 |
| Asbestos | 10 | 4 | -6 |
| Vitamins and derivatives - in dosage | 0 | 4 | 4 |
| Radio, TV, radar parts (excl. aerials) | 0 | 3 | 3 |
| Red beans - dried and shelled | 0 | 3 | 3 |
| Sub-Total | 114 | 282 | 168 |
| Others | 40 | 75 | 35 |
| Total (All Products) | 154 | 357 | 203 |

- Wheat, dried legumes, newsprint and other paper products make up the vast majority of Canada's exports to Colombia. Telecommunications equipment is also a growing export product.

- Coffee imports from Colombia have been falling in recent years. As a result, coal is now Canada's largest and fastest-growing import from that country.

- Other significant imports include bananas, petroleum, raw sugar and fresh flowers.

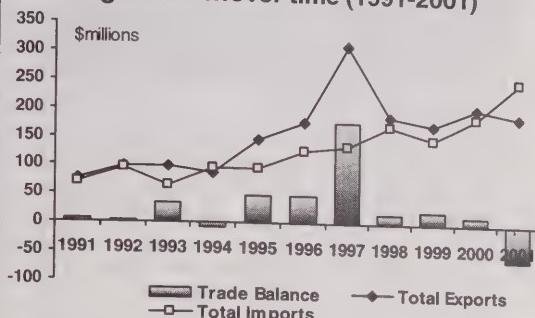
**Table A12 - Canada's Top 15 Imports from Colombia
(in \$millions)**

| | 1991 | 2001 | Growth: \$millions |
|-------------------------------------|------------|------------|--------------------|
| Coal | 0 | 90 | 90 |
| Coffee - unroasted | 54 | 76 | 22 |
| Bananas and plantains - fresh/dried | 23 | 59 | 36 |
| Cut flowers and buds - fresh | 16 | 47 | 31 |
| Crude oil | 0 | 37 | 37 |
| Bituminous coal | 0 | 32 | 32 |
| Yarn | 0 | 8 | 8 |
| Refined oil | 7 | 7 | 0 |
| Fungicides | 0 | 5 | 5 |
| Cane molasses | 0 | 4 | 4 |
| Coffee - unroasted, decaffeinated | 5 | 4 | -1 |
| Cane sugar - raw | 0 | 4 | 4 |
| Jewellery | 0 | 3 | 3 |
| Ceramic sinks, urinals, etc. | 0 | 3 | 2 |
| Coffee extracts, essences, etc. | 0 | 2 | 2 |
| Sub-Total | 106 | 382 | 277 |
| Others | 30 | 33 | 3 |
| Total (All Products) | 136 | 416 | 280 |

Sources: LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Peru...

Fig. A19 – ...over time (1991-2001)



• Canada's exports to Peru totalled \$190 million in 2001, up 147% since 1991.

• The spike in exports in 1997 was the result of a huge one-time surge in the sale of wheat.

• Imports into Canada reached \$251 million in 2001, 252% higher than in 1991.

• Prior to 2001, Peru was one of the few countries in the Americas with whom Canada had registered a consistent trade surplus. The trade deficit in 2001 was \$61 million.

• Although Peru is a relatively small trading partner for Canada, it represents a growing market for Canadian exporters in South America. Peru accounted for 6.5% of Canada's exports to the continent in 2000.

Fig. A20 – ...as a % of world total

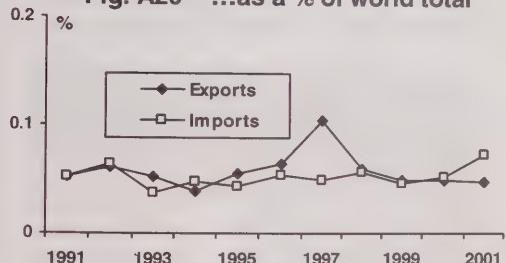
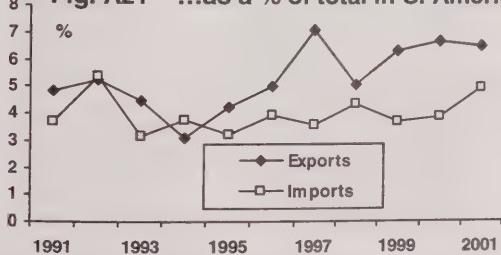


Fig. A21 – ...as a % of total in S. America



**Table A13 - Canada's Top 15 Exports to Peru
(in \$000s)**

| | 1991 | 2001 | Growth: \$000s |
|---------------------------------------|---------------|----------------|----------------|
| Wheat and meslin | 22,249 | 55,594 | 33,345 |
| Durum wheat | 567 | 38,823 | 38,256 |
| Copper ores and concentrates | 0 | 7,013 | 7,013 |
| Wooden telephone poles, fence posts | 0 | 5,512 | 5,512 |
| Lentils - dried and shelled | 3,422 | 5,231 | 1,809 |
| Machines (injection/moulding) | 0 | 5,125 | 5,125 |
| Peas - dried and shelled | 357 | 5,101 | 4,744 |
| Machinery parts (minerals, ores etc.) | 255 | 3,517 | 3,262 |
| Front-end shovel loaders | 117 | 3,444 | 3,327 |
| Rendered fats (bovine, sheep, goat) | 0 | 3,385 | 3,385 |
| Beef livers, offal - frozen | 0 | 3,285 | 3,285 |
| Machinery parts (boring and sinking) | 596 | 3,001 | 2,405 |
| Machinery (boring, sinking etc.) | 106 | 2,667 | 2,560 |
| Newsprint | 8,032 | 2,380 | -5,652 |
| Machines (crushing or grinding) | 0 | 2,211 | 2,211 |
| Sub-Total | 35,701 | 146,287 | 110,586 |
| Others | 41,265 | 43,931 | 2,667 |
| Total (All Products) | 76,966 | 190,219 | 113,253 |

• Wheat, including durum, is Canada's largest export to Peru, accounting for 50% of total exports to that country. Wheat is also among the fastest-growing export commodities.

• The remainder of Canada's export mix is dominated by manufactured goods, particularly machines and machinery parts.

• Among Canada's major import items from Peru are mineral ores and concentrates, inedible fish flour, meal, etc., coffee, fresh fruits and vegetables, and clothing.

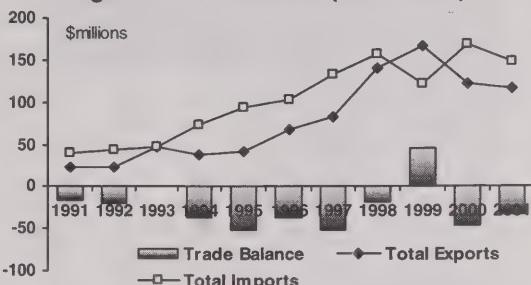
**Table A14 - Canada's Top 15 Imports from Peru
(in \$000s)**

| | 1991 | 2001 | Growth: \$000s |
|--------------------------------------|---------------|----------------|----------------|
| Fish prods - not for human consumpt. | 0 | 49,020 | 49,020 |
| Copper ores and concentrates | 0 | 40,385 | 40,385 |
| Lead ores and concentrates | 5,762 | 39,120 | 33,359 |
| Coffee - unroasted | 6,566 | 23,349 | 16,783 |
| Fish fats and oils | 0 | 22,104 | 22,104 |
| Zinc ores and concentrates | 8,474 | 10,798 | 2,324 |
| Silver ores and concentrates | 7,991 | 8,661 | 670 |
| Asparagus - fresh | 683 | 7,150 | 6,466 |
| Unwrought tin | 0 | 6,732 | 6,732 |
| Refined petroleum | 0 | 4,068 | 4,068 |
| T-shirts, vests - knitted cotton | 2,487 | 3,281 | 794 |
| Unwrought zinc | 0 | 2,300 | 2,300 |
| Other garments - knitted cotton | 0 | 1,952 | 1,952 |
| Tropical lumber | 0 | 1,920 | 1,920 |
| Guavas, mangoes, etc. - fresh/dried | 457 | 1,424 | 967 |
| Sub-Total | 32,420 | 222,265 | 189,845 |
| Others | 39,037 | 29,180 | -9,857 |
| Total (All Products) | 71,457 | 251,445 | 179,988 |

Sources: LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Guatemala...

Fig. A22 – ...over time (1991-2001)



• Growth in Canada's exports to Guatemala have been among the fastest in the Americas. The value of exports reached \$115 million in 2001, compared to \$23 million in 1991 – an increase of 401%.

• However, this pace of growth has eased off since 1999. Exports in 2001 were 31% lower than two years earlier.

• Guatemalan imports into Canada totalled \$148 million in 2001, 271% higher than in 1991. Canada has a trade deficit of \$32 million with that country.

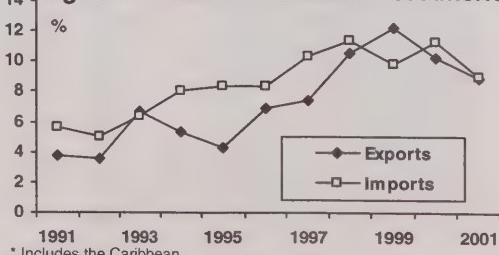
• Guatemala is Canada's 4th-largest trading partner in Central America and the Caribbean, behind Cuba, Jamaica and Trinidad and Tobago.

• 9% of Canada's exports to C. America and the Caribbean go to Guatemala. As well, 9% of its imports from that region come from that country.

Fig. A23 – ...as a % of world total



Fig. A24 – ...as a % of total in C. America*



* Includes the Caribbean

**Table A15 - Canada's Top 15 Exports to Guatemala
(in \$000s)**

| | 1991 | 2001 | Growth: \$000s |
|--|---------------|----------------|----------------|
| Wheat and meslin | 0 | 57,651 | 57,651 |
| Potassium chloride | 1,223 | 9,772 | 8,549 |
| Durum wheat | 0 | 6,858 | 6,858 |
| Newsprint | 2,727 | 6,825 | 4,098 |
| Malt - unroasted | 0 | 2,475 | 2,475 |
| Semi-chemical fluting paper | 0 | 1,861 | 1,861 |
| Radio, TV, radar parts (excl. aerials) | 7 | 1,684 | 1,677 |
| Transmission/reception apparatuses | 0 | 1,614 | 1,614 |
| Groats and meal of oats | 0 | 1,611 | 1,611 |
| Potato products - frozen | 21 | 1,512 | 1,491 |
| Rendered fats (bovine, sheep, goat) | 0 | 1,234 | 1,234 |
| Electrical parts for telephones | 35 | 1,192 | 1,157 |
| Polyamides - in primary forms | 0 | 1,134 | 1,134 |
| Herbicides, etc. - for retail sale | 0 | 931 | 931 |
| Kraftliner paper | 0 | 834 | 834 |
| Sub-Total | 4,012 | 97,186 | 93,174 |
| Others | 18,993 | 18,089 | -904 |
| Total (All Products) | 23,005 | 115,275 | 92,270 |

• Wheat and durum wheat accounted for over half (56%) of Canada's total exports to Guatemala in 2000. Other major exports include telecommunications products, newsprint and food products.

• Guatemala is a relatively new market for Canadian exporters. Most Canadian products currently exported to Guatemala were not sold there ten years earlier.

• Canada's imports from Guatemala are almost exclusively concentrated in two areas – food products and clothing. Sugar and coffee are the two most significant products.

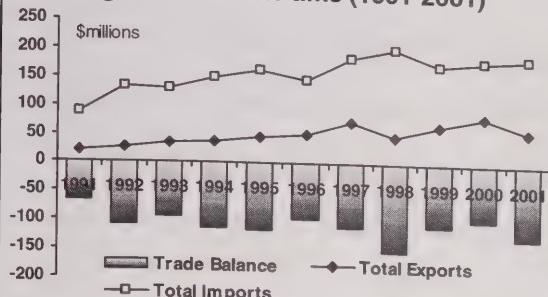
**Table A16 - Canada's Top 15 Imports from Guatemala
(in \$000s)**

| | 1991 | 2001 | Growth: \$000s |
|--------------------------------------|---------------|----------------|----------------|
| Coffee - unroasted | 24,829 | 41,862 | 17,033 |
| Cane sugar - raw | 0 | 35,489 | 35,489 |
| Bananas/plantains - fresh/dried | 2,698 | 19,298 | 16,600 |
| Melons (not watermelons) - fresh | 0 | 9,521 | 9,521 |
| Peas - fresh | 1,623 | 5,262 | 3,639 |
| Other garments - knitted cotton | 0 | 3,814 | 3,813 |
| Womens/girls pants - woven cotton | 182 | 3,010 | 2,828 |
| Sesame seeds | 1,355 | 1,886 | 531 |
| T-shirts, vests - knitted cotton | 158 | 1,608 | 1,449 |
| Refined sugar | 0 | 1,557 | 1,557 |
| Christmas trees and related | 0 | 1,473 | 1,473 |
| Womens/girls swimwear | 0 | 1,427 | 1,427 |
| Sweaters, etc. - knitted cotton | 0 | 1,334 | 1,334 |
| Cardamoms | 148 | 1,328 | 1,180 |
| Toilet soap and organic preparations | 956 | 1,237 | 281 |
| Sub-Total | 31,949 | 130,105 | 98,156 |
| Others | 7,844 | 17,518 | 9,674 |
| Total (All Products) | 39,793 | 147,623 | 107,830 |

Sources:LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Costa Rica...

Fig. A25 – ...over time (1991-2001)



- Canada's exports to Costa Rica totalled \$61 million in 2001, up significantly since 1991 – by 180%.

- However, exports through 2001 were down considerably over the previous year, by 29%. Canada's recently-implemented free trade agreement with Costa Rica is expected to boost trade between the two countries in the future.

- Imports from Costa Rica are significantly higher than exports, reaching \$189 million in 2001, a 115% increase since 1991. Canada had a trade deficit with Costa Rica of \$127 million in 2001.

- Costa Rica is Canada's fifth-largest trading partner in Central America and the Caribbean. 12% of Canada's imports from that region come from Costa Rica and 7% of Canadian exports to that part of the world go to Costa Rica.

Fig. A26 – ...as a % of world total

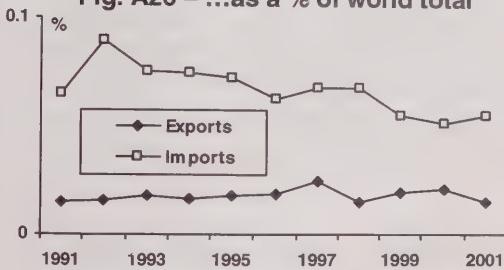
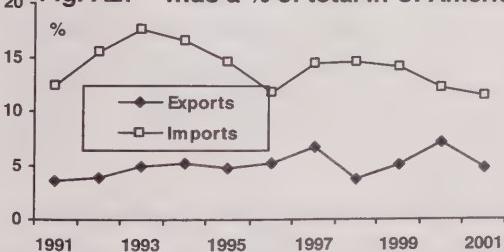


Fig. A27 – ...as a % of total in C. America*



* Includes the Caribbean

**Table A17 - Canada's Top 15 Exports to Costa Rica
(in \$000s)**

| | 1991 | 2001 | Growth: \$000s |
|---------------------------------|---------------|---------------|----------------|
| Newsprint | 6,263 | 15,222 | 8,958 |
| Potassium chloride | 106 | 13,214 | 13,108 |
| Sack kraft paper | 1,701 | 4,316 | 2,615 |
| Wheat and meslin | 0 | 2,242 | 2,242 |
| Herbicides, etc. | 0 | 1,727 | 1,727 |
| X-ray and similar machines | 0 | 1,435 | 1,435 |
| Kraftliner paper - unbleached | 0 | 1,332 | 1,332 |
| Electrical parts for telephones | 26 | 1,314 | 1,288 |
| Malt - not roasted | 0 | 1,258 | 1,258 |
| Injection-moulding machines | 0 | 1,210 | 1,210 |
| Refined petroleum | 233 | 879 | 646 |
| Metal furniture for offices | 0 | 693 | 693 |
| Beans - dried and shelled | 0 | 672 | 672 |
| Canary seed | 21 | 657 | 636 |
| Polyethylene | 3 | 573 | 570 |
| Sub-Total | 8,354 | 46,744 | 38,390 |
| Others | 13,451 | 14,384 | 933 |
| Total (All Products) | 21,805 | 61,128 | 39,323 |

- Newsprint and other paper products are a major export commodity to Costa Rica, along with wheat, potassium chloride, injection-moulding machines and pulses.

- Canada's largest imports from Costa Rica are tropical fruits. Bananas, pineapples and melons made up over half of all imports in 2001.

- Other significant import goods include coffee and computer parts and circuitry.

**Table A18 - Canada's Top 15 Imports from Costa Rica
(in \$000s)**

| | 1991 | 2001 | Growth: \$000s |
|-----------------------------------|---------------|----------------|----------------|
| Bananas/plantains - fresh/dried | 46,464 | 58,156 | 11,692 |
| Pineapples - fresh/dried | 1,856 | 34,498 | 32,641 |
| Coffee - unroasted | 22,290 | 17,895 | -4,395 |
| Cane sugar - raw | 0 | 12,516 | 12,516 |
| Melons (not watermelons) - fresh | 0 | 10,342 | 10,342 |
| Digital circuits (MOS technology) | 0 | 8,099 | 8,099 |
| Computer parts and accessories | 4 | 3,550 | 3,546 |
| Hair dryers | 0 | 2,949 | 2,949 |
| Gaskets and other rubber seals | 950 | 2,794 | 1,844 |
| Palm hearts - prepared | 1,075 | 2,531 | 1,456 |
| Womens/girls underwear | 187 | 2,311 | 2,125 |
| Cut flowers and buds - fresh | 778 | 1,557 | 780 |
| Mens/boys underwear | 0 | 1,239 | 1,239 |
| Ceramic sinks, urinals, etc. | 0 | 1,195 | 1,195 |
| Mushroom spawn, other live plants | 0 | 1,189 | 1,189 |
| Sub-Total | 73,604 | 160,821 | 87,218 |
| Others | 14,246 | 27,715 | 13,469 |
| Total (All Products) | 87,849 | 188,536 | 100,687 |

Sources: LoP Calculations using Statistics Canada data

APPENDIX B

LIST OF WITNESSES

| Associations and Individuals | Date | Meeting |
|--|-------------|----------------|
| Department of Foreign Affairs and International Trade Claude Carrière, Director General, Trade Policy I | 2002/01/30 | 17 |
| Canadian Centre for Policy Alternatives Bruce Campbell, Executive Director | 2002/01/31 | 18 |
| Centre for Trade Policy and Law of Carleton University Bill Dymond, Executive Director William Miner, Senior Associate | | |
| Grey, Clark, Shih and Associates Limited Peter Clark, President | | |
| C.D. Howe Institute Jack Mintz, President and Chief Executive Officer | 2002/02/06 | 19 |
| Department of Foreign Affairs and International Trade Sergio Marchi, Permanent Representative and Ambassador of Canada to the Office of the United Nations and to the World Trade Organization Don Stephenson, Director General, Trade Policy Bureau II, Services, Investment and Intellectual Property Bureau Randle Wilson, Director | 2002/02/07 | 20 |
| Canadian Foundation for the Americas Donald MacKay, Special Advisor | | |
| Canadian Apparel Federation Bob Kirke, Executive Director Jack Kivenko, Member Elliot Lifson, President | 2002/02/21 | 22 |
| Canadian Council for International Business Robert Keyes, President and Chief Executive Officer | | |

| Associations and Individuals | Date | Meeting |
|--|-------------|----------------|
| Canadian Council for International Cooperation | 2002/02/21 | 22 |
| Gerry Barr, President | | |
| Gauri Sreenivasan, Policy Coordinator | | |
| Dairy Farmers of Canada | | |
| Yves Leduc, Assistant Director, International Trade Department | | |
| International Trade Policy Consultants Inc. | | |
| Kathleen Macmillan, President | | |
| North-South Institute | | |
| Ann Weston, Vice-President | | |
| Rights and Democracy | 2002/02/27 | 23 |
| Warren Allmand, President | | |
| World Federalists of Canada | | |
| Fergus Watt, Executive Director | | |
| Canadian Environment Industry Association | 2002/02/28 | 24 |
| Christopher Henderson, Past Chair, and CEO, The Delphi Group | | |
| Rebecca Last, Director, Programs and Policy | | |
| International Institute for Sustainable Development | | |
| David Runnalls, President | | |
| Sierra Club of Canada | | |
| Elizabeth May, Executive Director | | |
| As Individual | | |
| Howard Mann, Consultant and Trade Lawyer | | |
| Canadian Manufacturers and Exporters | | |
| Mark Boudreau, Senior Director, Policy and Research | | |
| Jayson Myers, Chief Economist | | |

| Associations and Individuals | Date | Meeting |
|---|-------------|----------------|
| Federation of Canadian Municipalities John Barrett, Senior Analyst Jim Knight, Executive Director | 2002/03/13 | 25 |
| Canadian Agri-Food Trade Alliance Liam McCreery, President | 2002/03/20 | 26 |
| Canadian Cattlemen's Association Jim Caldwell, Director, Government Affairs Neil Jahnke, Chairman | | |
| Canadian Federation of Agriculture Dietwald Claus, Policy Analyst Bob Friesen, President Brigid Rivoire, Executive Director | | |
| Canadian Sugar Institute Sandra Marsden, President | | |
| Canadian Wheat Board Larry Hill, Director, Board of Directors Victor Jarjour, Vice-President, Strategic Planning and Policy Carl Potts, Strategic Planning and Policy | | |
| Canadian Chamber of Commerce (The) Alexander Lofthouse, Policy Analyst Clifford Sosnow, Member | 2002/03/21 | 27 |
| Canadian Drug Manufacturers Association Jim Keon, President | | |
| Canadian Steel Producers' Association Barry Lacombe, President | | |
| "Coalition pour la diversité culturelle" Robert Pilon, Executive Vice-President | | |

| Associations and Individuals | Date | Meeting |
|--|-------------|----------------|
| Canadian Association of University Teachers | 2002/04/10 | 28 |
| David Robinson, Associate Executive Director | | |
| Canadian Bar Association | | |
| Simon Potter, First Vice-President | | |
| Tamra Thomson, Director, Legislation and Law Reform | | |
| Canadian Labour Congress | | |
| Pierre Laliberté, Senior Economist | | |
| Canadian Restaurant and Food Services Association | | |
| David Barlow, Vice-President | | |
| Stephanie Jones, Vice-President | | |
| Chicken Farmers of Canada | | |
| Mike Dungate, General Manager | | |
| Society of Composers, Authors and Music Publishers of Canada | | |
| Paul Spurgeon, General Counsel | | |
| Gilles Valiquette, President | | |
| Canadian Apparel Federation | 2002/04/11 | 29 |
| Bob Kirke, Executive Director | | |
| Jack Kivenko, Member | | |
| Elliot Lifson, President | | |
| Canadian International Development Agency | | |
| Tim Miller, Sr Analyst, Trade and Development | | |
| Department of Agriculture and Agri-Food | | |
| Rory McAlpine, Director General, International Trade Policy Directorate | | |
| Department of Finance | | |
| Darwin Satherstrom, Chief, Trade in Goods, International Trade Policy Division | | |

| Associations and Individuals | Date | Meeting |
|---|-------------|----------------|
| Department of Foreign Affairs and International Trade | 2002/04/11 | 29 |
| Ian Burney, Director, Trade Controls Policy Division | | |
| Louis Gonet, Deputy Director, Trade Controls Policy Division | | |
| Brian Morrisey, Director General, Economic Policy Bureau | | |
| Department of Industry | | |
| (Rick) FS Thomas, Director General, Manufacturing Industries Branch | | |
| Union of Needletrades, Industrial and Textile Employees | | |
| John Alleruzzo, President | | |
| Government Policy Consultants | 2002/04/15 | 30 |
| Gerry Shannon, Senior Consultant | | |
| Grey, Clark, Shih and Associates Limited | | |
| Peter Clark, President | | |
| International Development Research Centre | | |
| Susan Joekes, Team Leader | | |
| Rohinton Medhora, Vice-President | | |
| "Option Consommateurs" | | |
| Delphine Nakache | | |
| Patrick Vanasse, Director of Research, Representation Services | | |
| Retail Council of Canada | | |
| Sharon Maloney, Vice-President | | |

APPENDIX C

LIST OF BRIEFS

- Canadian Agri-Food Trade Alliance
- Canadian Bar Association
- Canadian Cattlemen's Association
- Canadian Council for International Cooperation
- Canadian Drug Manufacturers Association
- Canadian Federation of Agriculture
- Canadian Foundation for the Americas
- Canadian Labour Congress
- Canadian Manufacturers and Exporters
- Canadian Restaurant and Food Services Association
- Canadian Steel Producers' Association
- Canadian Sugar Institute
- Canadian Wheat Board
- Chicken Farmers of Canada
- C.D. Howe Institute
- "Coalition pour la diversité culturelle"
- Department of Foreign Affairs and International Trade
- Federation of Canadian Municipalities

International Development Research Centre

International Trade Policy Consultants Inc.

Howard Mann

Retail Council of Canada

Society of Composers, Authors and Music Publishers of Canada

Union of Needletrades, Industrial and Textile Employees

REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE

Pursuant to Standing Order 109, the Committee requests that the government table a comprehensive response to this report.

A copy of the relevant Minutes of Proceedings (*Meeting No. 88*) is tabled.

Respectfully submitted,

Bernard Patry, M.P.
Chair

BLOC QUÉBÉCOIS SUPPLEMENTARY OPINION

ON THE REPORT OF THE SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE, TRADE DISPUTES AND INVESTMENT, STRENGTHENING ECONOMIC RELATIONS BETWEEN CANADA AND THE AMERICAS

TABLED TO THE STANDING COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

June 2002

It was in a positive and open-minded spirit that Bloc Québécois took part in the proceedings of the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade dealing with Canada's economic links with the Americas. The Bloc Québécois supports most of the observations and recommendations in the report, but would like to complement them with the following additions:

The Bloc Québécois presented a brief summing up the Bloc's vision of globalization and the FTAA to the parliamentary committee of Québec's National Assembly that held public hearings on the FTAA in the fall of 2000.

Five principles guide our position on globalization and free trade: **Yes to globalization and free trade**, but subject to four other principles:

- 1) Québec's place in the world: Québec's government and the elected representatives of the people of Québec must have access to the negotiations and international forums where issues under Québec's jurisdiction are discussed.
- 2) Globalization with a human face: Clauses must be included in international treaties protecting social rights, labour rights and environmental rights.
- 3) Mandatory transparency: If the process of adopting international treaties is to be genuinely democratic, information must circulate as widely as possible and be available to everyone concerned (no more negotiations behind closed doors), and parliamentarians must debate and vote on treaties before they are ratified by governments.
- 4) Equal access for all stakeholders: Business enjoys special access to information and to the political players who negotiate international treaties. Every group in civil society should have the same access.

The Bloc Québécois would have liked the report to contain a recommendation for consideration of a social development fund for the Americas. Such a fund could be set up to help poorer countries to adjust to the impacts of economic integration in key sectors. The adoption of a Tobin tax might be one way of financing the fund. There are two undeniable advantages favouring adoption of a Tobin tax:

The revenue generated would go directly to help poorer countries

For example, on the basis of 240 working days a year, and international currency transactions averaging \$1,600 billion, reduced by 40% following introduction of the tax, a tax of 0.1% would bring in \$230 billion a year. If half this amount went into a social development fund, it would represent twice the total current international development assistance budget..

Crises brought on by speculation could be avoided through currency stabilization

At the present time, quite a small difference in interest rates can provoke a massive flight of capital from one country to another. Taxing currency exchanges, even at a very low rate, could reduce these highly speculative movements of capital.

With respect to democratic rights, the Bloc Québécois considers that the report does not go far enough because it does not stipulate that not only democratic rights but also labour and environmental rights must be protected. Every free trade agreement must include social clauses requiring the signatories to respect, among other things, fundamental democratic, labour and environmental rights. For example, governments must agree that the benefits of the FTAA will apply only to those countries that make a commitment to respect labour rights based on fundamental International Labour Organization conventions, forbidding forced and child labour and various forms of discrimination, and guaranteeing freedom of association and freedom to bargain collectively. A social development fund could be a primary source of assistance to developing countries that wish to live up to these commitments.

The same approach could be taken to environmental rights. Already the fact that the United States is refusing to respect its commitment to the Kyoto Protocol is posing major economic and environmental problems for Canada and Québec. Clearly we cannot consider economic integration until we have established a basic minimum of mutually agreed-upon rules in the social and environmental domains. Most governments now agree that globalization is not merely economic but also has cultural, social, environmental and even political implications.

The International Labour Office and the United Nations Program Secretariat should in the future be involved in FTAA and WTO negotiations, to contribute their social and environmental expertise.

With respect to the role of parliamentarians, the report should have stressed the fact that, as the democratically elected representatives of the people, they have a fundamental right to be informed and to debate the major issues affecting their communities, including international treaties. One result of intensifying globalization is that Canada is signing numerous international treaties. In fact, treaties — whether dealing with trade or human rights — are proliferating at an extraordinary rate. Paradoxically, full democratic discussion of the contents of these treaties has been declining since the arrival in power of the Liberal Party of Canada.

The Bloc Québécois would have liked the Committee to accept its recommendation on the place of the provinces in international negotiations. The Bloc has frequently expressed its concern at seeing the federal government go to the negotiating table alone, especially given the Liberal government's demonstrated willingness to centralize at the provinces' expense.

This gives the central government the tools to craft social programs and economic and cultural policies in accordance with the international agreements it signs on Canada's behalf, which bind Québec and the other provinces. We insist that the federal government make a place for the provinces at the negotiating table. In this regard, the Bloc Québécois would like to see the following recommendation added to the report:

That the government of Canada create an agreed-upon mechanism for consultation with the provinces in all areas of federal jurisdiction. In all areas of exclusive or shared jurisdiction, decision-making and negotiating powers must be granted to Québec and to any province that wishes them.

Such a mechanism would be an application of the thesis put forward by Québec's Education Minister in the early 1960s, Paul Gérin-Lajoie, on the international extension of domestic jurisdiction. These Canadian-Québec negotiating teams could receive their mandates from both governments, drafted after consensus between Québec City and Ottawa, as is done in Europe when negotiating mandates for the European Commission are defined.

This having been said, it is clear to the Bloc Québécois that the only option by which Québec can truly and fully defend its interests and values on the international scene in an era of globalization is to achieve sovereignty as soon as possible.

We would also like the Committee to include our recommendation for a full report on the positive and negative effects of NAFTA, which will soon be 10 years old. This seems to us an essential condition for pursuing construction of the FTAA. Finally, in recommendation 7, when fiscal conventions are mentioned, we would like to make it clear that negotiations must lead to the exclusion of countries considered as tax havens. In recommendation 8, we would have liked to see included the fact that the liberalisation of sugar should be excluded from the negotiations with the 4 countries of Central America, and that it should rather be negotiated in a multilateral framework such as that of the FTAA or the WTO.

Dissenting Opinion
SCFAIT Sub-Committee on International Trade, Trade
Disputes and Investment
Report on Canada's Economic Links with the
Americas

Svend J. Robinson, MP

The New Democratic Party dissents from this report. We believe that the experience of the FTA and NAFTA has been destructive to people and the environment in Canada, Mexico and the US. It would be terribly wrong to extend the corporate power entrenched in NAFTA throughout the Americas by supporting the FTAA. Further, we note that the key economic player in the NAFTA, the United States, has shown repeatedly that it does not really believe in free trade at all. On softwood lumber, steel, agricultural subsidies, and energy among others, the US will go it alone and ignore its free trade rhetoric. Too many citizens in the Americas are hurting from these policies. The FTAA would make it worse.

While my New Democrat colleagues and I acknowledge and value the dedication and hard work of my fellow Sub-Committee members in holding extensive hearings with a wide variety of important witnesses on the subject of Canada's economic links with the Americas, in a number of important respects we cannot concur with the final report of the Sub-Committee. In some cases we dissent from the conclusions drawn by the majority, in others we find that the conclusions of the report do not accurately reflect the evidence heard by the Sub-Committee. Like my colleagues, I want to thank all of the witnesses who appeared before us. Their evidence was of great value for its depth and insight.

Unlike the other members of the Sub-Committee, my New Democrat colleagues and I disagree in principle with free trade agreements such as NAFTA and the FTAA, and therefore we cannot recommend that Canada seek to deepen its involvement in such detrimental accords. FTAs are undemocratic in the sense that they deliberately preclude parliamentary oversight of their operations, they offer no opportunity for the views of concerned citizens to be heard, and their rulings are made by secret tribunals which have the power to overrule national legislation. While this may be acceptable to corporations which seek unimpeded access to global markets, it is unacceptable to those who would retain the primacy of national sovereignty as protection against unchecked corporate power.

In its report, the Sub-Committee has taken some small steps towards addressing some of these concerns. However, it does not go nearly far enough. The following are the key areas in which we believe that the majority report must be changed or strengthened:

- The Report makes no mention of the urgent need for FTAs to include provisions which explicitly require member states to uphold the primacy of international human rights law, particularly in situations in which the trade agreements themselves conflict with domestic or international legislation designed to protect the fundamental rights of citizens. As Warren Allmand, then President of Rights and Democracy, told the Sub-Committee, it is imperative that we recall that universal human rights as embodied in UN treaties include the right to work, the right to just remuneration, the right to food, the right to housing, the right to health care and education. Too often, these inalienable rights have been ignored and subsumed by FTAs. As Mr. Allmand testified before the Sub-Committee, under international law, all member states of the United Nations are obliged to ensure that “human rights should prevail over trade treaties” should these two be in conflict. My NDP colleagues and I call on the government of Canada to put people and the environment first, rather than global corporate profits.
- The Report recommends that Canada encourage other FTAA participants to support the inclusion of language within the preamble of the agreement that would urge FTAA partners to respect the minimum labour standards within their respective jurisdictions. We believe that this recommendation is far too weak. Respect for international labour standards must be made a required provision included in the body of any international trade agreement.
- The Report envisions hemispheric FTAs as a means for promoting economic and social development, and reducing income inequality. We believe this is dangerous over-simplification of the effects that expanded trade has had in the Americas. According to Oxfam International’s recent report, *Rigged Rules and Double Standards: Trade, Globalization, and the Fight Against Poverty*, “in Latin America, rapid growth in exports has been associated with rising unemployment and stagnating incomes. Real minimum wages in the region were lower at the end of the 1990s than at the start of the decade. Evidence ... shows that the rural poor in particular are losing out.” We believe that trade can be effective in combating poverty, but only when trade agreements provide adequate provisions for the support of human rights, and give favourable treatment to poorer member states. Simply opening the markets of Latin America to free trade would only result in more rapid and extensive resource exploitation by North American corporations, and would likely perpetuate the poverty of our hemispheric neighbours.
- The Report recommends that Canada consider the use of parallel agreements on labour and environment issues. Yet we have seen with NAFTA that such side agreements provide no effective means of enforcement, and as a result are little more than token measures. We believe that these issues must be central to any international trade agreement, and should be subject to meaningful enforcement. Multilateral environmental accords must take precedence over trade deals.

- The Report recommends that Canada enhance the transparency of free trade negotiations as well as civil society participation by actively encouraging governments within the Americas to consult widely with their populations and civil society. My NDP colleagues and I wholeheartedly support this recommendation. However, we note that it is somewhat compromised by other recommendations, which suggest that Canada should conduct education campaigns in Latin American and Caribbean countries to promote “the merits of free trade in general, and the FTAA in particular,” and that Canada should “take on a ‘champion’ role regarding the FTAA.” We believe that Canada and indeed all nations must listen carefully to the views of civil society with regard to international trade, rather than simply taking the advice of corporations seeking only to increase their bottom line. A propaganda campaign of the sort implied in the recommendations of the Report would only prejudice the government’s response to the voices of civil society, and so this recommendation should be abandoned.
- Reflecting the views of many witnesses, the Report recommends that Canada seek not to include investor-state provisions such as NAFTA’s infamous Chapter 11 in the FTAA, or any future FIPAs. My New Democrat colleagues and I support this recommendation, having seen the devastating effects it has had on the sovereignty of all three partner countries in NAFTA. However, even without investor-state provisions, FTAs pose a serious threat to national sovereignty and democracy. For this reason, we believe it is imperative to include provisions in any international trade agreement which allow for meaningful parliamentary oversight of the operations and decisions of the agreement’s administrative body.

These are the key areas in which we believe the report should be strengthened. Our fundamental concern is with the erosion of democracy, as power is transferred from elected representatives accountable to the public, to corporate boardrooms accountable only to shareholders.

MINUTES OF PROCEEDINGS

Thursday, June 6, 2002
(Meeting No. 88)

The Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade met at 9:13 a.m. this day, in Room 371, West Block, the Vice-chair, Bernard Patry, presiding.

Members of the Committee present: Aileen Carroll, Stockwell Day, Mark Eyking, Stan Keyes, Francine Lalonde, Hon. Diane Marleau, Keith Martin, Pierre Paquette, Bernard Patry.

Acting Members present: Alan Tonks for Sarkis Assadourian; Mac Harb for John Harvard; Ovid Jackson for Pat O'Brien.

In attendance: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament. Gerald Schmitz, Research Officer.

Witnesses: From Carleton University: Laura MacDonald, Professor of Political Science and Director of the Centre for North American Politics and Society. From the Canadian Foundation for the Americas (FOCAL): Donald MacKay, Executive Director; Stacey Wilson-Forsberg, Policy Analyst. From the Canadian Institute for International Affairs (National Capital Branch): George Lindsey, Chair, National Missile Defence Study Group; Keith Greenaway, Member, National Missile Defence Study Group; F.R.Cleminson, Member, National Missile Defence Study Group.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed its Study on North American Integration and Canada's Role in the Light of New Security Challenges (See *Minutes of Proceedings*, Thursday, October 2, 2001).

Laura MacDonald, Stacey Wilson-Forsberg made statements and with Donald MacKay answered questions.

At 10:12 a.m., Mac Harb presented the 12th Report (Strengthening Canada's Economic Links with the Americas) of the Sub-Committee on International Trade, Trade Disputes and Investment.

On a motion of Pierre Paquette, it was agreed, — That, in view of its inconsistency with recommendation 22 of the Sub-Committee's 11th Report (Building an Effective New Round of WTO Negotiations: Key Issues for Canada), Recommendation 21 be redrafted and an amended consistent text be submitted to the Clerk of the Committee.

It was agreed, — That the Committee adopt the 12th report of the Sub-Committee on Trade, Trade Disputes and Investment, as amended, as a Report to the House;

- That, pursuant to Standing Order 109, the Committee request that the Government table a comprehensive response to this report.
- That the Chair be authorized to make such typographical and editorial changes as may be necessary without changing the substance of the report.
- That, pursuant to Standing Order 108(1)(a), the Committee authorize the printing of brief dissenting and/or supplementary opinions as appendices to this report immediately after the signature of the Chair, that the opinions be sent to the Clerk of the Committee by electronic mail in both official languages on/before noon, Monday June 10, 2002.
- That the Chair or her designate be authorized to present the Report to the House.

At 10:20 a.m., the Committee resumed its study on North American Integration and Canada's Role in the Light of New Security Challenges.

The questioning of the witnesses resumed.

At 10:37 a.m., the sitting was suspended.

At 10:48 a.m., the sitting resumed.

George Lindsey made a statement and with F.R. Cleminson answered questions.

At 11:52 a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Stephen Knowles
Clerk of the Committee

Stephen Knowles

Le greffier du comité

A 11 h 52, le Comité s'ajoute à nouvelle convocation de la présidence.

George Lindsey fait une déclaration et, avec F.R. Clemison, répond aux questions.

A 10 h 48, la séance reprend.

A 10 h 37, la séance est suspendue.

L'interrogation des témoins reprend.

A 10 h 20, le Comité reprend son étude de l'intégration nord-américaine et du rôle du Canada face aux nouveaux défis que pose la sécurité.

— Que le président ou la personne qu'il désignera soit autorisé à présenter le rapport à la Chambre.

— Que le rapport, sans en altérer le fond, forme du rapport, soit autorisé à appuyer les modifications jugées nécessaires à la réimpression de courtes opinions dissidentes ou supplémentaires en tant qu'annexes au rapport, immédiatement après la signature du président, que ces opinions soient envoyées au greffier par courrier électronique, dans les deux langues officielles, au plus tard à midi le lundi 10 juin 2002.

— Que le président soit autorisé à appuyer les modifications jugées nécessaires à la forme du rapport, sans en altérer le fond.

— Que, conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité autorise au gouvernement de déposer une réponse globale à ce rapport.

Il est convenu, — Que le Comité adopte le 12^e rapport du Sous-comité du commerce, des différents commerciaux et des investissements internationaux, tel qu'il a été modifié, en tant que rapport à la Chambre;

(Séance n° 88)
Le jeudi 6 juin 2002

PROCES-VERBAL

Le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourné à 9 h 13, dans la salle 371 de l'édifice de l'Outaouais, sous la présidence de Bertrand Party, vice-président.

Membres du Comité présents : Aileen Carroll, Stockwell Day, Mark Eyking, Stan Keyes, Francine Lalonde, John, Diane Marleau, Kéith Martin, Pierre Paquette et Bertrand Party.

Membres substituts présents : Alan Tonks pour Sariks Assadourian; Mac Harb pour John Harvard; Vivid Jackson pour Pat O'Brien.

Aussi présent : De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement ; Gerald Schmitz, attaché de recherche.

Témoins : De l'Université Carleton : Laura McDonald, professeure de science politique et directrice du « Centre for North American Politics and Society ». De la Fondation canadienne pour les Amériques (FOCAL) : Donald Mackay, directeur général; Stacy Wilson-Forsberg, analyste de politiques. De l'Institut canadien des affaires internationales (Secrétariat de la capitale nationale) : George Lindsey, président, Groupe d'étude sur la défense de missile nucléaire; F.R.Clemison, membre, Groupe d'étude sur la défense de missile nucléaire; Kéith Greenaway, président, Groupe d'étude sur la défense de missile nucléaire; Kéith Greenaway, président, Groupe d'étude (voir le procès-verbal du jeudi 2 octobre 2001).

Laura McDonald et Stacy Wilson-Forsberg font des déclarations et, avec Donald Mackay, répondent aux questions.

A 10 h 12, Mac Harb présente le 12^e rapport (Renforcer les liens économiques du Canada avec les Amériques) du Sous-comité du commerce, des différends commerciaux et des investissements internationaux.

Sur motion de Pierre Paquette, il est convenu, — Que, vu son incompatibilité avec la recommandation 22 du 11^e rapport du Sous-comité (Pour un nouveau cycle de négociations efficace : les grands enjeux du Canada à l'OMC), la recommandation 21 soit reçue et qu'un texte modifié et compatible soit soumis au greffier du Comité.

- Le Rapport recommande que le Canada améliore la transparence des négociations sur le libre-échange ainsi que la participation de la société civile en encourageant l'adoption des règles dans les dossiers de la main-d'œuvre et de l'environnement. Pourtant, nous avons pu constater avec IALENA que de tels accords annexes ne prévoient aucune mesure efficace d'exécution et ne sont donc que de pure forme. Nous devons donc ces questions dévolues à une sorte d'occupation centrale dans tout accord commercial international et dévouées à faire l'objet de vérifiables mesures exécutrices.
- Les accords environnementaux multilatéraux doivent avoir préséance sur les ententes commerciales.
- Le Rapport recommande que le Canada envisage de recourir à des accords parallèles dans les dossiers de la main-d'œuvre et de l'environnement. Pourtant, nous avons pu constater avec IALENA que de tels accords annexes ne prévoient aucune mesure efficace d'exécution et ne sont donc que de pure forme. Nous devons donc ces questions dévolues à une sorte d'occupation centrale dans tout accord commercial international et dévouées à faire l'objet de vérifiables mesures exécutrices.
- Le Rapport recommande que le Canada améliore la transparence des négociations sur le libre-échange ainsi que la participation de la société civile en encourageant l'adoption des règles d'environnementales, ce qui permettrait selon toute probabilité la pauvreté de nos voisins de l'hémisphère.
- Le Rapport recommande que le Canada envisage de recourir à des accords sur le libre-échange ainsi que la participation de la société civile en encourageant l'adoption des règles d'environnementales, ce qui permettrait selon toute probabilité la pauvreté de nos voisins de l'hémisphère.
- Faisant écho au point de vue de nombreux témoins, le Rapport recommande que le Canada ne cherche pas à inclure dans l'ALEA ou tout autre accord futur sur la protection des investissements étrangers, des dispositions sur les différends investisseurs-Etat comme le traitement célébre chapitre 11 de l'ALENA. Mes collègues neo-démocrates et moi-même appuyons cette recommandation, ayant pu constater les effets dévastateurs des dispositions en question sur la souveraineté des trois pays partenaires de l'ALENA. Toutefois, même en l'absence de telles dispositions, les ZLE créent une menace sérieuse pour la souveraineté nationale et la démocratie. Nous croyons par conséquent qu'il est impératif d'inclure dans tout accord de commerce international des dispositions prévoyant un contrôle parlementaire véritable des opérations et des décisions de l'organisme administratif chargé de l'accord.
- Ce sont là les principaux points sur lesquels nous croyons que le rapport a besoin d'être renforcé. Notre préoccupation fondamentale a trait à l'érosion de la démocratie, celle des compétences à rendre du à leurs actionnaires.

Contrirement aux autres membres du Sous-comité, mes collègues néo-démocrates et moi-même ne sommes pas d'accord en principe avec des accords de libre-échange toutefois que le Canada comme l'ALENA et l'ALFTA, et nous ne pouvons donc recommander que le Canada cherche à intensifier sa participation au sein d'ententes aussi préjudiciables. Les ZLE sont antidémocratiques en ce sens qu'elles excluent délibérément le contrôle parlementaire de leurs opérations et n'offrent aucune possibilité aux citoyens canadiens de se faire entendre, et que leurs décisions sont prises par des tribunaux secrets ayant de深远 pourvoir de passer outre aux lois nationales. C'est peut être acceptable pour des

précieux de par leur profondeur et l'éclairage qu'ils ont donnés à la question. Les témoignages nous ont été extrêmement utiles devant nous. Leurs témoignages nous ont été extrêmement utiles devant nous. Leurs témoignages nous ont été extrêmement utiles devant nous. Les témoignages que les conclusions du rapport ne traduisent pas exactement les témoignages entendus par le Sous-comité. À l'instant de mes collègues, je tiens à remercier tous les témoins que les conclusions du rapport ne traduisent pas exactement les témoignages certains cas, nous contestons les conclusions tirées par la majorité, dans d'autres nous estimons que le Sous-comité en ce qui concerne un certain nombre de points importants. Dans certains cas, nous contestons les conclusions tirées par la majorité, dans d'autres nous estimons que les conclusions du rapport ne traduisent pas exactement les témoignages entendus par le Sous-comité. Nous ne pouvons cependant souscrire au rapport final Canada au sein des Amériques. Nous ne pouvons cependant souscrire au rapport final d'audiences avec un large éventail de témoins importants sur les liens économiques du et le travail ardu des autres membres du Sous-comité, qui ont tenu un grand nombre de témoignages avec moi-même reconnaissances et louons le dévouement

les choses.

Svenn J. Robinson, député

Opinion dissidente Sous-comité du commerce, des différends commerciaux et des investissements internationaux Rapport sur le renforcement des liens économiques du CPAECI du Canada avec les Amériques

scène internationale dans le contexte de la mondialisation est qu'il accorde le plus rapidement à sa pleine souveraineté. Le Québec pourra alors discuter et négocier d'égal à égal, non seulement avec le Canada, mais avec toutes les nations souveraines du monde comme tout pays normal.

Nous aurions aussi aimé que le Comité retienne notre recommandation de faire le bilan complet des effets positifs et négatifs de l'ALENA, qui aura bientôt 10 ans. Ce qui nous semble une condition nécessaire à la poursuite de la construction de la ZLEA. Finalement, à la recommandation 7, lorsqu'il est question de conventions fiscales, nous tenons à préciser que les négociations doivent mener à l'exclusion des pays considérés comme paradis fiscaux. A la recommandation 8, nous aurions aimé que soit indiquée que la libéralisation du sucre soit exclue de la négociation avec les quatre pays de l'Amérique centrale pour être négociée dans un cadre multilatéral comme la ZLEA et l'OMC.

Ce fut un minimum de règles communes dans le domaine social et environnemental. Avoir établi un minimum de règles communes dans le domaine social et environnemental, comme d'ailleurs de l'OMC pour y appuyer leurs expertises sociales et environnementales.

Le Bureau international du Travail (BIT) et le secrétariat du Programme des Nations unies (PNUD) devaient à l'avvenir être associés aux négociations de la ZLEA. La plupart des gouvernements conviennent maintenant que la mondialisation n'est pas une économie, mais aussi des impacts aux plans culturel, social, environnemental et même politique.

Sur le rôle des parlementaires, le rapport aurait dû faire la promotion du fait que eux-seul, en tant que représentants élus démocratiquement par l'ensemble de la population, ont un droit fondamental d'être informés et de débattre des enjeux majeurs touchant la société, incluant les traités internationaux. Le contexte de mondialisatoin croissante dans lequel nous évoluons amène le Canada à signer de nombreux traités internationaux. Qu'il s'agisse d'échanges commerciaux ou des droits de la personne, les traités se multiplient à une vitesse incroyable. Paradoxalement, la discussion sur la place des provinces au sein des négociations internationales. Le Bloc Québécois a manifesté à maintes reprises son indulgence de voir le gouvernement fédéral se présenter seul à la table de négociations, surtout avec la volonté claire du gouvernement libéral actuel de centraliser au détriment des provinces.

Le Bloc Québécois aurait enfin souhaité que le Comité accepte sa recommandation d'arriver au pouvoir du Parti libéral du Canada.

Cela permet au gouvernement central d'avoir les outils pour favoriser les programmes sociaux et les politiques environnementales et culturelles en conformité avec les ententes qu'il signe au plan international au nom du Canada, incluant du même coup le Québec et les autres provinces. Nous exigeons du gouvernement fédéral qu'il laisse une place aux provinces aux tables de négociations. A ce sujet, le Bloc Québécois desire que la recommandation suivante soit soutenue au rapport :

Que le Canada crée un mécanisme convenu de consultations des provinces sur tout ce qui touche les jurisdictions fédérales. Dans tous les champs de compétences exclues et à toute province qui le désire.

Ce serait une application de la théorie du ministre de l'Éducation du Québec du début des années 60, Paul Gérin-Lajoie, sur l'extension internationale des compétences gouvernementales, mandats élargis par consensus entre Québec et Ottawa, à l'image de deux intermes. Ces équipes canado-québécoises pourraient recouvrir leur mandat des deux débuts des années 60, Paul Gérin-Lajoie, sur l'extension internationale des compétences du Québec puisse défendre véritablement et entièrement ses intérêts et ses valeurs sur la de la Commission européenne.

Ceci dit, pour le Bloc Québécois, il est clair que la seule solution pour que le Québec puisse défendre véritablement et entièrement ses intérêts et ses valeurs sur la

Le Bloc Québécois aurait également souhaité que le Rapport contienne une demande d'étude d'un Fonds de développement social pour les Amérindiens. Un Fonds de développement social permettant aux pays moins nantis de s'adapter aux impacts de l'intégration économique dans les secteurs nérvagliques pourrait être créé. L'adoption d'une taxe de type « Tobin » pourrait être un moyen de financer ce fonds. Il y a deux avantages indéniables favorisant l'adoption de la taxe Tobin :

L'argent recoutré viendrait directement en aide aux pays démunis

Par exemple, sur la base de 240 jours ouvrables par année, une taxe de 0,1% prélevée sur la base de 1 600 milliards \$ déchaînerait des marchés internationaux, en supposant une réduction de 40% des transactions de devises, suite à l'imposition de la taxe, rapporterait 230 milliards \$ par an. Si la moitié de cette somme allait à un fonds de développement social, cela représenterait plus du double de l'aide publique internationale actuelle.

Les crises spéculatives pourraient être évitées grâce à la stabilisation des monnaies

Actuellement, une faible différence de taux d'intérêt peut inspirer un mouvement massif de fonds d'un pays à l'autre. Taxer, même faiblement, les échanges de devises pourrait atténuer ces mouvements de capitaux hautement spéculatifs.

Sur les droits démocratiques, le Bloc Québécois considère que le rapport ne va pas assez loin en n'énonçant pas clairement qu'il sagit de droits non seulement démocratiques mais aussi du travail et de l'environnement. Sur le plan du contenu, tout accord de libéralisation du commerce doit comprendre des clauses à caractère social obligeant les Etats à respecter entre autres les droits fondamentaux au plan de la démocratie, du travail et de l'environnement. Par exemple, les gouvernements doivent à respecter les droits du travail international qui sont la base des conventions fondamentales de l'Organisation internationale du travail, interdisant le travail force et celui des enfants, les diverses formes de discrimination et assurant la liberté d'association et de négociation. Les fonds de développement social pourraient être mis prioritirement à contribution pour aider les pays en développement à respecter ces engagements.

4) Un accès égal pour les groupes concemés : le milieu des affaires jouit d'un accès privilégié à l'information et aux acteurs politiques qui négocient les traités internationaux. Tous les groupes de la société civile doivent avoir le même accès.

Le Bloc Québécois aurait également souhaité que le Rapport contienne une demande d'étude d'un Fonds de développement social pour les Amérindiens. Un Fonds de développement social permettant aux pays moins nantis de s'adapter aux impacts de l'intégration économique dans les secteurs nérvagliques pourrait être créé. L'adoption d'une taxe de type « Tobin » pourrait être un moyen de financer ce fonds. Il y a deux avantages indéniables favorisant l'adoption de la taxe Tobin :

L'argent recoutré viendrait directement en aide aux pays démunis

Les crises spéculatives pourraient être évitées grâce à la stabilisation des monnaies

Actuellement, une faible différence de taux d'intérêt peut inspirer un mouvement massif de fonds d'un pays à l'autre. Taxer, même faiblement, les échanges de devises pourrait atténuer ces mouvements de capitaux hautement spéculatifs.

Sur les droits démocratiques, le Bloc Québécois considère que le rapport ne va pas assez loin en n'énonçant pas clairement qu'il sagit de droits non seulement démocratiques mais aussi du travail et de l'environnement. Sur le plan du contenu, tout accord de libéralisation du commerce doit comprendre des clauses à caractère social obligeant les Etats à respecter entre autres les droits fondamentaux au plan de la démocratie, du travail et de l'environnement. Par exemple, les gouvernements doivent à respecter les droits du travail international qui sont la base des conventions fondamentales de l'Organisation internationale du travail, interdisant le travail force et celui des enfants, les diverses formes de discrimination et assurant la liberté d'association et de négociation. Les fonds de développement social pourraient être mis prioritirement à contribution pour aider les pays en développement à respecter ces engagements.

- C'est dans un esprit de collaboration et d'ouverture que le Bloc Québécois a participé aux travaux du Comité permanent des affaires étrangères et du conseil consultatif sur les liens économiques du Canada avec les institutions internationales. Le Bloc Québécois souhaitait que le rapport soit présenté dans un délai raisonnable et que les conclusions soient formulées dans un cadre de concertation ouverte et transparente.
- Dans le cadre de la commission parlementaire à l'assimilation nationale du Québec, le rapport a été présenté dans un délai raisonnable et transparente. Les conclusions ont été formulées dans un cadre de concertation ouverte et transparente.
- Oui à la mondialisation et au libre-échange : mais dans le respect de quatre autres principes :
- 1) La place du Québec dans le monde : accès pour les élus et le gouvernement aux débats de compétence du Québec.
 - 2) La mondialisation à visage humain : l'inclusion dans les traités internationaux de clauses protégeant les droits sociaux, les droits des travailleurs et l'environnement.
 - 3) Une transparence incontournable : une véritable démocratisation du processus négociations dernière des portes closes.

juin 2002

DEPOSÉE AU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

INTITULÉ : RENFORCER LES LIENS ÉCONOMIQUES DU CANADA AVEC LES AMÉRIQUES
AU RAPPORT DU SOUS-COMITÉ DU COMMERCE INTERNATIONAL, DES DIFFÉRENTS COMMERCIERS ET DES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX

OPINION COMPLIMENTAIRE DU BLOC QUÉBÉCOIS

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité prépare le gouvernement de déposer une réponse globale à ce rapport.

Un exemple des procès-verbaux pertinents (réunions n° 88) est déposé.

Réspectueusement soumis,

Le président,
Bernard Patry

ANNEXE C

LISTE DES MÉMOIRES

- Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire
- Association canadienne des élèveurs
- Association canadienne des fabricants de produits pharmaceutiques
- Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires
- Centre de recherches pour le développement international
- Coallition pour la diversité culturelle
- Commission canadienne du blé
- Conseil canadien du commerce de détail
- Conseil canadien pour la coopération internationale
- Consultants en politique de commerce internationale inc.
- Fédération canadienne de l'agriculture
- Fédération canadienne des municipalités
- Fondation canadienne pour les Amérindiens
- Institut canadien du sucre
- Institut C.D. Howe
- Les Producteurs de poulets du Canada
- Howard Mann
- Manufacturiers et Exportateurs du Canada
- Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
- Société canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique
- Syndicat du vêtement, du textile et autres industries

| Organismes et particuliers | Date | Réunion |
|--|------------|---------|
| Ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire | 2002/04/11 | 29 |
| Rory McAlpine, directeur général, Direction des politiques de commerce internationaux (Rik) FS Thomas, directeur général, Industries de la fabrication | | |
| Ministère de l'Industrie | | |
| Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international | | |
| Jan Burney, directeur, Direction de la politique sur la réglementation commerciale Louis Gionet, directeur adjoint, Direction de la politique sur la réglementation commerciale | | |
| Brian Morrissey, directeur général, Direction générale de la politique économique | | |
| Ministère des Finances | | |
| Darwin Satherstrom, chef, Commerce des marchandises, Division de la politique commerciale internationale Syndicat du vêtement, du textile et autres industries | | |
| John Alleuzzo, président | | |
| Centre de recherches pour le développement international | 2002/04/15 | 30 |
| Susan Jokes, chef d'équipe Rohinton Medhora, vice-présidente | | |
| Conseil canadien du commerce détaillé Sharon Malone, vice-présidente | | |
| « Grey, Clark, Shih and Associates Limited » | | |
| Peter Clark, président Gerry Shannon, consultant principal | | |
| Delphine Nakache Option Consommateurs | | |
| Patrick Vanasse, directeur, Recherches et Répresentations | | |

| Organismes et particuliers | Date | Réunion |
|----------------------------|------|---------|
|----------------------------|------|---------|

| | | |
|--|------------|----|
| Fédération canadienne du vétérinaire | 2002/04/11 | 29 |
| Agence canadienne de développement international | 2002/04/11 | 28 |
| Société canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique | 2002/04/11 | 27 |
| Les Producteurs de poulets du Canada | 2002/04/10 | 26 |
| Congrès du travail du Canada | 2002/04/10 | 25 |
| Services alimentaires | 2002/04/10 | 24 |
| David Barlow, vice-président | 2002/04/10 | 23 |
| Stephanie Jones, vice-présidente | 2002/04/10 | 22 |
| Pierre Laliberte, économiste principal | 2002/04/10 | 21 |
| Mike Dunigate, directeur général | 2002/04/10 | 20 |
| Sociedad Canadiense des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique | 2002/04/10 | 19 |
| Gilles Valiquette, président | 2002/04/10 | 18 |
| Paul Spurgeon, chef du contentieux | 2002/04/10 | 17 |
| Tim Miller, analyste principal, Commerce et Développement | 2002/04/10 | 16 |
| Bob Kirk, directeur exécutif | 2002/04/10 | 15 |
| Jack Kivenko, membre | 2002/04/10 | 14 |
| Elliott Lifson, président | 2002/04/10 | 13 |

| Organismes et particuliers | Date | Réunion |
|--|------------|---------|
| A titre personnel | 2002/02/28 | 24 |
| Fédération canadienne des municipalités | 2002/03/13 | 25 |
| John Burrett, analyste en chef | | |
| Jim Kunglith, directeur exécutif | | |
| Manufacturiers et Exportateurs du Canada | | |
| Mark Bourreau, premier directeur, Politique et Recherche | | |
| Jayson Myers, économiste en chef | | |
| Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire | 2002/03/20 | 26 |
| Jim Caldwell, directeur, Affaires gouvernementales | | |
| Neil Jahnke, président | | |
| Commission canadienne du blé | | |
| Larry Hill, directeur, Conseil d'administration | | |
| Victor Jajour, vice-président, Politiques et Planification | | |
| Carl Potts, Politiques et Planification stratégique | | |
| Fédération canadienne de l'agriculture | | |
| Dietwald Claus, analyste des politiques | | |
| Bob Friesen, président | | |
| Brigid Rivière, directeur exécutif | | |
| Institut canadien du sucre | | |
| Sandra Marsden, présidente | | |
| Association canadienne des fabricants de produits | 2002/03/21 | 27 |
| pharmaceutiques | | |
| Association canadienne des producteurs d'acier | | |
| Barry Lacombe, président | | |
| Jim Keon, président | | |

| Organismes et particuliers | Date | Réunion |
|---|------------|---------|
| Gonseil canadien pour la coopération internationale | 2002/02/21 | 22 |
| Gerry Barr, président | | |
| Gauri Sreenivasan, coordonnatrice, Orientation politique | | |
| Gonseil canadien pour la coopération internationale | | |
| Kathleen Macmillan, présidente | | |
| Consultants en politique de commerce internationale | | |
| Bob Krikke, directeur exécutif | | |
| Fédération canadienne du vétérinaire | | |
| Jack Kivenko, membre | | |
| Elliott Lifson, président | | |
| Institut Nord-Sud | | |
| Ann Weston, vice-présidente | | |
| Producteurs laitiers du Canada | | |
| Yves Leduc, directeur adjoint, Département du commerce | | |
| Warren Allmand, président | | |
| Droits et démocratie | 2002/02/27 | 23 |
| Mouvement canadien pour une fédération mondiale | | |
| Fergus Watt, directeur général | | |
| Association canadienne des industries de l'environnement | | |
| Christopher Henderson, ancien président, et directeur général, « The Delphi Group » | | |
| Rebecca Last, directrice, Programmes et des Politiques | | |
| Club Sierra du Canada | | |
| Elizabeth May, directrice générale | | |
| Institut international pour le développement durable | | |
| David Runnalls, président | | |

| Organismes et particuliers | Date | Réunion |
|---|------------|---------|
| Ministère des Affaires étrangères et du Commerce | 2002/01/30 | 17 |
| International | | |
| Claude Carrére, directeur général, Politique commerciale | | |
| Centre canadien de politiques alternatives | 2002/01/31 | 18 |
| Bruce Campbell, directeur exécutif | | |
| Centre canadien de politiques alternatives | | |
| Centre des politiques de commerce et de droit de l'Université Carleton | | |
| Bill Dymond, directeur exécutif | | |
| William Miner, associé principal | | |
| « Grey, Clark, Shih and Associates Limited » | | |
| Institut C.D. Howe | 2002/02/06 | 19 |
| Jack Mintz, président et directeur général | | |
| Fondation canadienne pour les Amériques | 2002/02/07 | 20 |
| Donald Mackay, aviseur spécial | | |
| Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international | | |
| Sergio Marchi, représentant et ambassadeur du Canada auprès du Bureau des Nations Unies et de l'Organisation mondiale du commerce | | |
| Don Stephenson, directeur général de la politique intellectuelle | | |
| Don Stephenson, directeur général de la politique commerciale II, Services, investissement et Propriété | | |
| Randie Wilson, directeur | | |
| Conseil canadien pour le commerce international | 2002/02/21 | 22 |
| Robert Keyes, président et directeur général | | |

ANNEXE B

LISTE DES TÉMOINS

Activités commerciales du Canada avec le Costa Rica...

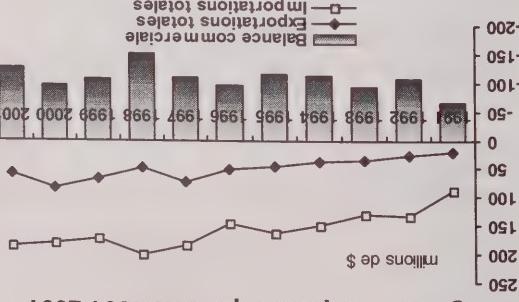
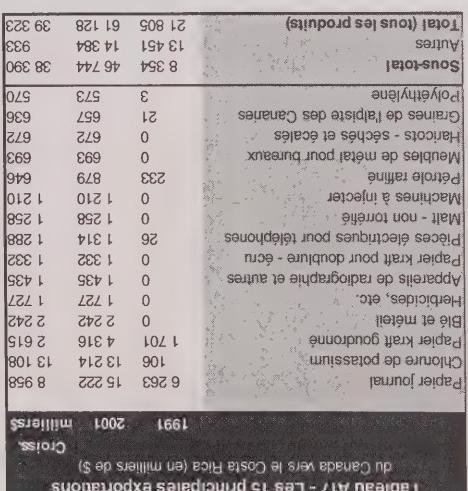


Fig. A25 - ... pour la période 1991-2001

- Le café, les plumes d'ordinaires et les circuits compétent aussi permet les principales importations.
- Les fruits tropicaux représentent la principale importation au Cameroun. En provenance du CR, les bananes, avocats et melons compasalent plus de la moitié de toutes les importations en 2001.
- Les papier journal et les autres produits de papier compétent pour beaucoup dans les exportations vers le CR, de même que le sel, le chlorure de potassium, les machines à injecter et les légumineuses.



Toutefois, les exportations ont chuté considérablement en 2001 et sont haussées malgré une augmentation de 18,8% depuis 1991. L'appartement à l'année prochaine avec le C.R. devrait stimuler les échanges avec les États-Unis, mais il n'y a pas de garantie que ce sera le cas.

• Le cas de la vente de biens immobiliers et les circuits complémentaires aussi parmi les principales importations.

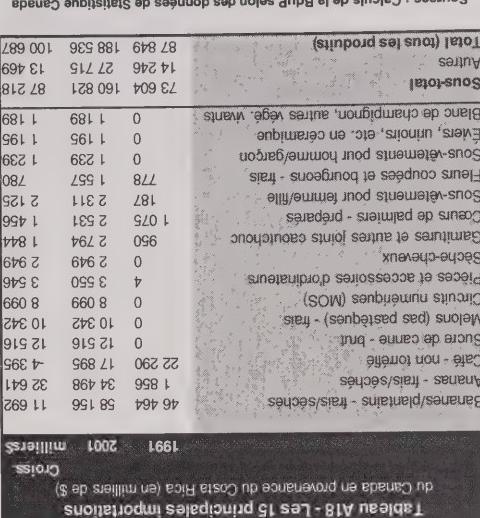


Fig. A26 - ... en % du total mondial

Sources : Calculs de la BdUP selon des données de Statistique Canada

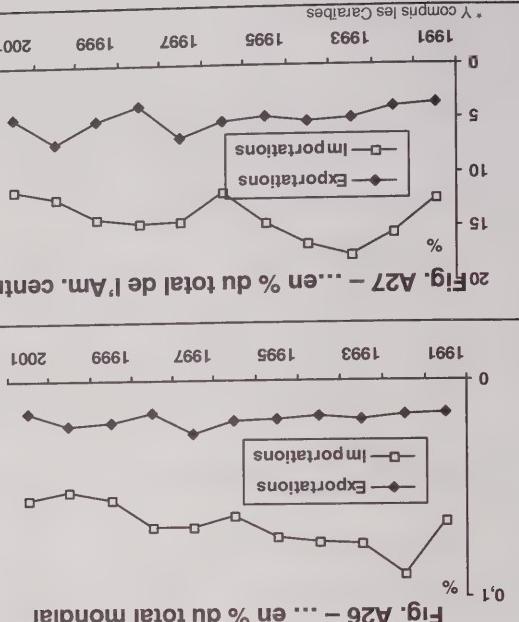


Fig. A27 - ...en % du total de l'Am. centrale

| Tableau A14 - Les 15 principales importations | | du Canada vers le Pérou (en millions de \$) | | Sources : Calculs de la BDP selon des données de Statistique Canada | |
|---|--------|---|-----------|---|--|
| Prod. pétrolier - Pts consom. | 1991 | 2001 | milliards | | |
| Minéraux de cuivre et concentrés | 0 | 49 020 | 49 020 | | |
| Minéraux de zinc et concentrés | 5 762 | 39 120 | 40 355 | | |
| Minéraux de plomb et concentrés | 6 566 | 33 349 | 33 359 | | |
| Café - non torréfié | 8 474 | 10 798 | 2 234 | | |
| Matières premières de l'industrie | 0 | 22 104 | 22 104 | | |
| Minéraux de cuivre et concentrés | 5 762 | 39 120 | 40 355 | | |
| Minéraux de zinc et concentrés | 6 566 | 33 349 | 33 359 | | |
| Minéraux de plomb et concentrés | 6 566 | 33 349 | 33 359 | | |
| Autres | 7 991 | 8 661 | 6 760 | | |
| Asperges | 8 474 | 10 798 | 2 234 | | |
| Matières premières de l'industrie | 0 | 22 104 | 22 104 | | |
| Minéraux de cuivre et concentrés | 5 762 | 39 120 | 40 355 | | |
| Minéraux de zinc et concentrés | 6 566 | 33 349 | 33 359 | | |
| Minéraux de plomb et concentrés | 6 566 | 33 349 | 33 359 | | |
| Autres | 7 991 | 8 661 | 6 760 | | |
| Total (tous les produits) | 35 701 | 146 287 | 110 968 | | |
| Sous-total | 35 701 | 146 287 | 110 968 | | |
| Total (tous les produits) | 76 966 | 109 219 | 113 523 | | |
| Autres | 41 265 | 43 931 | 2 667 | | |
| Total (tous les produits) | 71 457 | 29 180 | 9 857 | | |
| Sous-total | 32 420 | 22 265 | 19 845 | | |
| Total (tous les produits) | 71 457 | 29 180 | 9 857 | | |

Activités commerciales du Canada avec le Pérou...

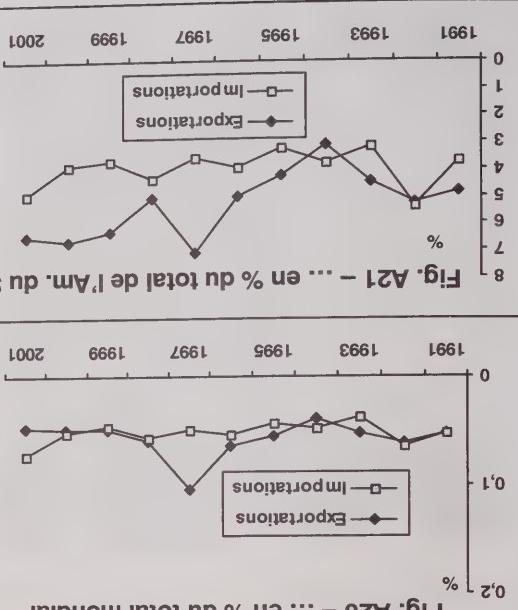


Fig. A21 - ... en % du total de l'Am. du Sud

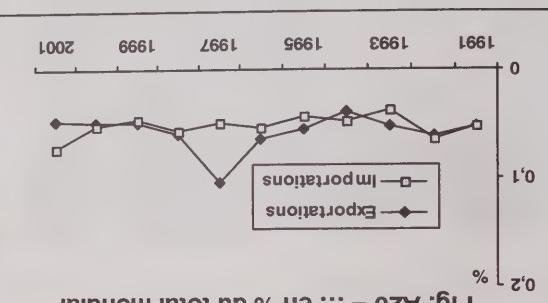


Fig. A20 - ... en % du total mondial

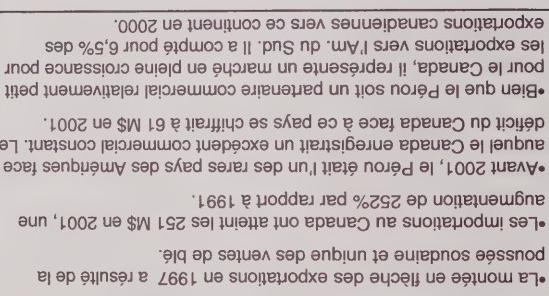


Fig. A19 - ... pour la période 1991-2001

| Tableau A13 - Les 15 principales exportations | | du Canada vers le Pérou (en millions de \$) | | Période 1991-2000 | |
|---|--------|---|-----------|-------------------|--|
| B16 et métall | 1991 | 2001 | milliards | | |
| Minéraux de cuivre et concentrés | 22 249 | 55 594 | 33 345 | | |
| Minéraux de zinc et concentrés | 567 | 33 823 | 33 266 | | |
| Minéraux de plomb et concentrés | 0 | 7 013 | 7 013 | | |
| Lamelles tel., plaques contrebas | 0 | 5 512 | 5 125 | | |
| Pois - échets et étales | 3 422 | 5 231 | 1 009 | | |
| Machine à imprimer | 0 | 5 125 | 5 125 | | |
| Champignes à boîte, mûres, etc. | 357 | 5 101 | 4 744 | | |
| Poissons - échets et étales | 0 | 5 125 | 5 125 | | |
| Minéraux de cuivre et concentrés | 22 249 | 55 594 | 33 345 | | |
| Minéraux de zinc et concentrés | 567 | 33 823 | 33 266 | | |
| Minéraux de plomb et concentrés | 0 | 7 013 | 7 013 | | |
| Lamelles tel., plaques contrebas | 0 | 5 512 | 5 125 | | |
| Pois - échets et étales | 3 422 | 5 231 | 1 009 | | |
| Machine à imprimer | 0 | 5 125 | 5 125 | | |
| Champignes à boîte, mûres, etc. | 357 | 5 101 | 4 744 | | |
| Poissons - échets et étales | 0 | 5 125 | 5 125 | | |
| Total (tous les produits) | 35 701 | 146 287 | 110 968 | | |
| Sous-total | 35 701 | 146 287 | 110 968 | | |
| Total (tous les produits) | 76 966 | 109 219 | 113 523 | | |
| Autres | 41 265 | 43 931 | 2 667 | | |
| Total (tous les produits) | 71 457 | 29 180 | 9 857 | | |

Tableau A13 - Les 15 principales exportations

Le bilan, y compris le bilan, représente la principale exportation du Canada à destination du Pérou. Pour 50% des exportations totales du Canada vers le Pérou, le Canada est dépendant du Pérou et compte pour 50% des exportations totales vers ce pays. Le bilan aussi l'indique que le Pérou est dépendant du Canada pour 50% des importations totales du Canada vers le Pérou. Bien que le Canada émergisse récemment dans le commerce mondial, ses exportations vers le Pérou sont un véritable succès. Bien que le Pérou soit un partenaire commercial relativement petit pour le Canada, il représente une marche en pleine croissance pour les exportations canadiennes vers ce continent en 2000. Ces exportations canadiennes vers l'Am. du Sud, à 1,1% du commerce mondial, ont dépassé celles vers l'Am. du Sud, à 0,5% des exportations canadiennes vers le Pérou. Les exportations canadiennes vers le Pérou sont atteintes à 251 M\$ en 2001, une augmentation de 252% par rapport à 1991.

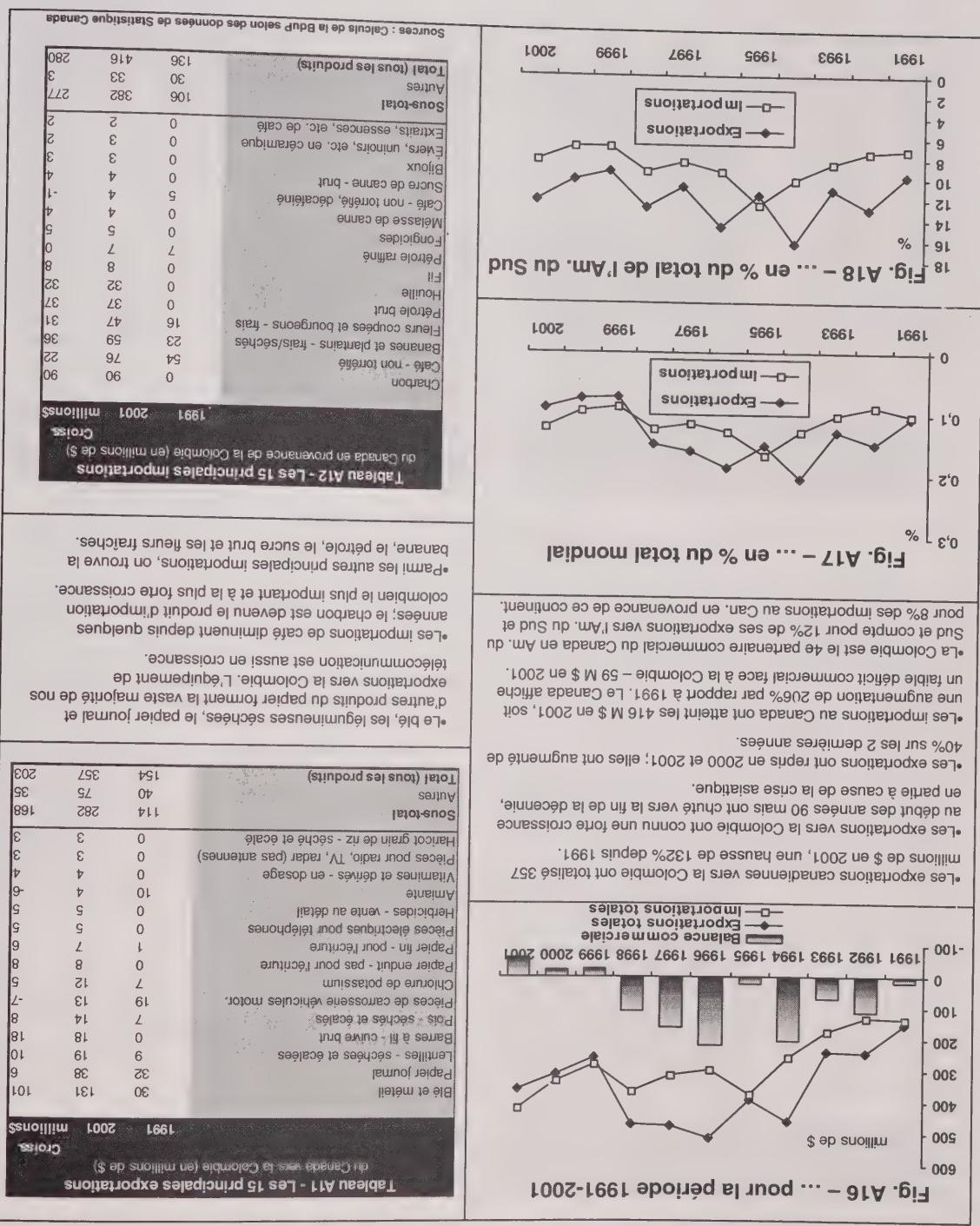
La montée en flèche des exportations au Canada ont atteint 1,1% de la production mondiale en 1997, résultat de la poseuse soudaine et unique des ventes de blé. Au cours de 1991, le Pérou était l'un des rares pays des Amérindiens face à un déficit du Canada face à ce pays se chiffrait à 61 M\$ en 2001.

Les importations au Canada ont atteint 1,1% de la production mondiale en 1997, résultat de l'augmentation de 147% depuis 1991.

Les exportations canadiennes à destination du Pérou ont totalisé 190 M\$ en 2001, une hausse de 147% depuis 1991.

La montée en flèche des exportations au Canada ont atteint 1,1% de la production mondiale en 1997, résultat de la poseuse soudaine et unique des ventes de blé.

Le bilan, y compris le bilan, représente la principale exportation du Canada vers le Pérou. Pour 50% des exportations totales du Canada vers le Pérou, le Canada est dépendant du Pérou et compte pour 50% des exportations totales vers ce pays. Le bilan aussi l'indique que le Pérou est dépendant du Canada pour 50% des importations totales du Canada vers le Pérou. Bien que le Canada émergisse récemment dans le commerce mondial, ses exportations vers le Pérou sont un véritable succès. Bien que le Pérou soit un partenaire commercial relativement petit pour le Canada, il représente une marche en pleine croissance pour les exportations canadiennes vers ce continent en 2000. Ces exportations canadiennes vers l'Am. du Sud, à 1,1% du commerce mondial, ont dépassé celles vers l'Am. du Sud, à 0,5% des exportations canadiennes vers le Pérou. Les exportations canadiennes vers le Pérou sont atteintes à 251 M\$ en 2001, une augmentation de 252% par rapport à 1991.



Activités commerciales du Canada avec l'Argentine...

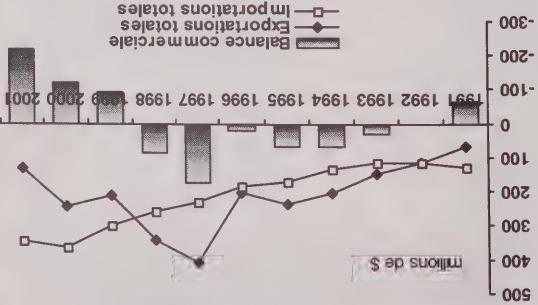


Fig. A13 - ... pour la période 1991-2001

- Principales importations en provenance de l'Argentine: bœuf, fruits frais et autres produits alimentaires. Les produits du fer et de l'acier, y compris les tuyaux pour les secteurs pétrolier et gazier, complètent aussi pour beaucoup.
- Marquée depuis 1991, alors que le taux d'exportation passe de 55 millions de \$ vers l'Argentine.
- La plupart des produits sortis ont connu une croissance importante depuis 1991, alors que le taux d'exportation passe de 55 millions de \$ vers l'Argentine.

| Tabelau A9 - Les 15 principales exportations | | du Canada vers l'Argentine (en millions de \$) | |
|--|--|--|--------|
| Pieces électroniques pour téléphones | Appareils à injecter | 1991 | 2001 |
| 322 14 644 | 1 420 6 551 | 5 162 | 3 390 |
| 322 14 323 | 5 162 | 3 390 | 0 |
| Modérateurs symétrique | Modérateurs de produits reliés | 2 000 | 0 |
| Appareils téléphoniques | Terminal - sélecteur de cellules | 2 768 | 0 |
| Polymeres de transmission/recyclage | Appareils de ventilation, air/gaz | 2 768 | 0 |
| Appareils de transmission/recyclage | Horaires des ventillateurs, recyclage | 2 524 | 0 |
| Polymeres de transmission/recyclage | Machinees et appareils mécaniques | 2 465 | 0 |
| Appareils de transmission/recyclage | Instrumentes scientifiques (physique) | 2 381 | 0 |
| Appareils de transmission/recyclage | Instrumentes et appareils physiques | 2 320 | 33 |
| Appareils de transmission/recyclage | Filmes, rubans, feuilles, etc. utilisées dans la fabrication | 2 139 | 501 |
| Appareils de transmission/recyclage | Pièces mécaniques | 2 044 | 1 456 |
| Autres | Autres | 73 784 | 62 084 |
| Total | Total | 11 700 | 95 334 |

Tabelau A10 - Les 15 principales importations

- Principales importations en provenance de l'Argentine: bœuf, fruits frais et autres produits alimentaires. Les produits du fer et de l'acier, y compris les tuyaux pour les secteurs pétrolier et gazier, complètent aussi pour beaucoup.
- Marquée depuis 1991, alors que le taux d'exporte que pour 65 millions de \$ vers l'Argentine.
- La plupart des produits ont connu une croissance marquée depuis 1991, alors que le taux d'exporte que pour 65 millions de \$ vers l'Argentine.
- Les exportations canadiennes sont surtout des biens manufacturiers et de haute technologie; produits de télécom, plastiques, machines et pièces de machine.

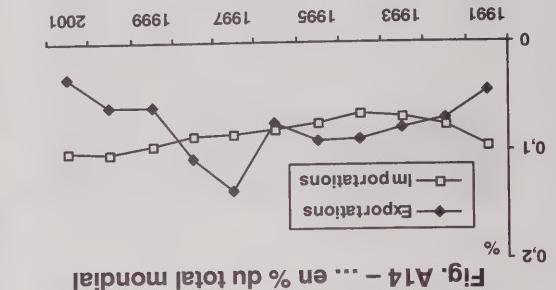


Fig. A14 - ... en % du total mondial

Activités commerciales du Canada avec le Chili...

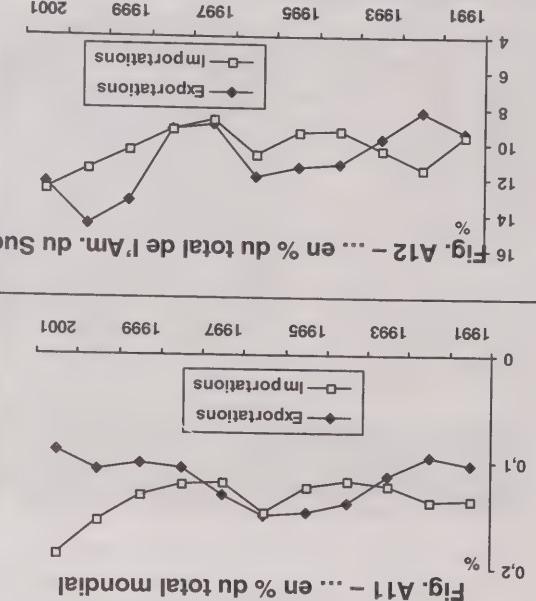
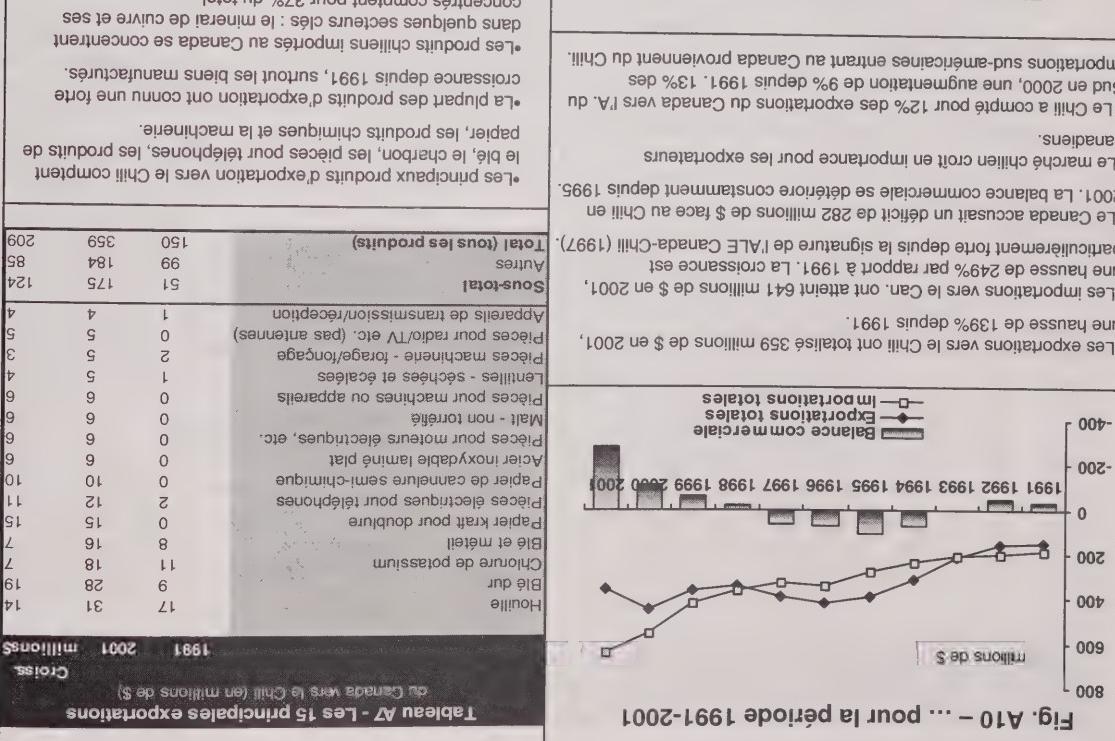


Fig. A10 - ... pour la période 1991-2001



Activités commerciales du Canada avec le Venezuela...

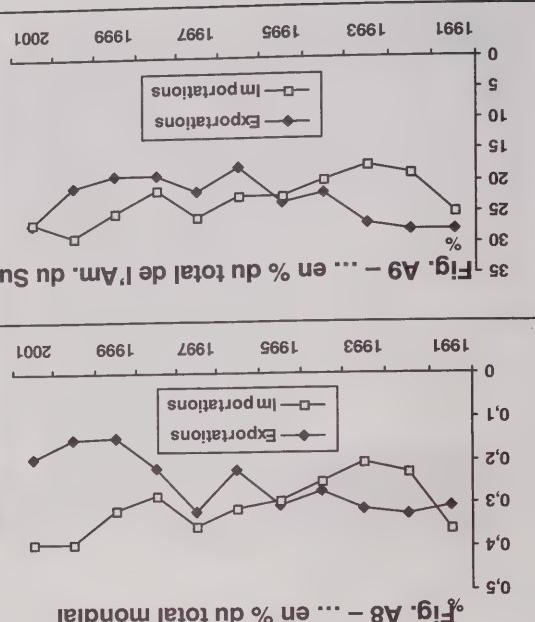


Fig. A8 - ... en % du total mondial

Le V. établir le 1^{er} partenariat commercial du Canada en 2001.

Le Canada accueille un déficit commercial de 560 millions de \$ pour 2000 face au Venezuela. C'est le 3^e déficit commercial du Canada pour toute l'Amérique, après le Mexique et le Brésil.

Le Venezuela est le 2^e partenaire commercial du Canada en 2000 avec 27% de ses exportations canadiennes vers le Sud pour 1,6 milliard de dollars.

Le Mexique est le 3^e partenaire commercial du Canada en 2000 avec 27% de ses importations canadiennes vers le Sud pour 1,6 milliard de dollars.

import, en 1999 et 2000 résulte de la hausse du prix de l'énergie

- Les exportations canadiennes à destination du Venezuela ont totalisé 792 millions en 2001, une hausse de 77% depuis 1991.
- Les importations canadiennes à destination du Venezuela ont augmenté de 180% par rapport à 1991. La forte croissance des

Digitized by srujanika@gmail.com

-1000 -
- Exportations totales
- Importations totales

Balance commerciale

1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001

1000

1500

millions de \$

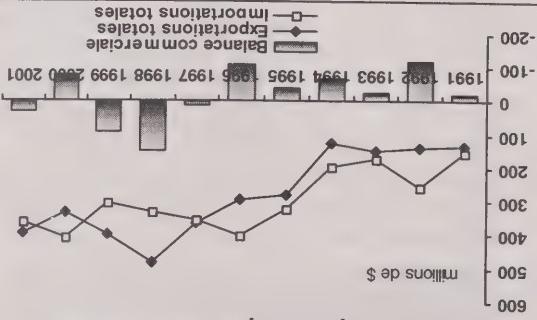
Fig. A7 - ... pour la période 1991-2001

Digitized by srujanika@gmail.com

Activités commerciales du Canada

Activités commerciales du Canada avec Cuba...

Fig. A4 - ... pour la période 1991-2001



Les principaux produits exportés vers Cuba comprennent le blé, les véhicules, les produits alimentaires, les pièces de machines et les places de machines. Les principaux produits importés vers Cuba sont l'acier et les produits chimiques, les produits d'ordinatoires, les machines et les pièces de machines. Les principales sources d'importation sont les États-Unis, le Canada et l'Allemagne.

| Tableau A3 - Les 15 principales exportations | | du Canada vers Cuba (en millions de \$) | |
|--|---------|---|----------|
| Créteil | 1991 | 2001 | milliers |
| Biel de méthyl | 50 318 | 24 241 | -26 077 |
| Pos - séches et écalés | 29 | 20 160 | 20 077 |
| Char de sel et cuivre - oxydes et congélate | 0 | 17 398 | 17 393 |
| Autres | 481 | 14 187 | 13 760 |
| Soufre | 0 | 12 392 | 12 392 |
| Pot - couples dessousées, concrètes | 8 | 10 479 | 10 019 |
| Pièces pour charabines à vapeur | 0 | 9 069 | 9 069 |
| Pièces pour locomotives | 225 | 8 953 | 8 728 |
| Trubines à vapeur (>40MW) | 0 | 8 305 | 8 257 |
| Latrines en métal | 11 192 | 7 931 | 3 260 |
| Systèmes hydroélectriques | 0 | 8 305 | 8 257 |
| Latrines en métal | 851 | 6 697 | 6 575 |
| Unités de mesure, sorte de produit. | 0 | 6 543 | 6 543 |
| Total (tous les produits) | 134 198 | 39 988 | 10 5725 |
| Autres | 70 970 | 21 947 | 10 077 |
| Sous-total | 63 228 | 172 201 | 10 723 |

Tableau A4 - Les 15 principaux importateurs
du Canada en provenance de Cuba (en millions de \$)

Les principaux produits exportés vers Cuba comprennent le blé, les véhicules, les produits alimentaires, les pièces de machines et les places de machines. Les principaux produits importés vers Cuba sont l'acier et les produits chimiques, les produits d'ordinatoires, les machines et les pièces de machines. Les principales sources d'importation sont les États-Unis, le Canada et l'Allemagne.

Sources : Calculs de la BduP selon des données de l'Insee

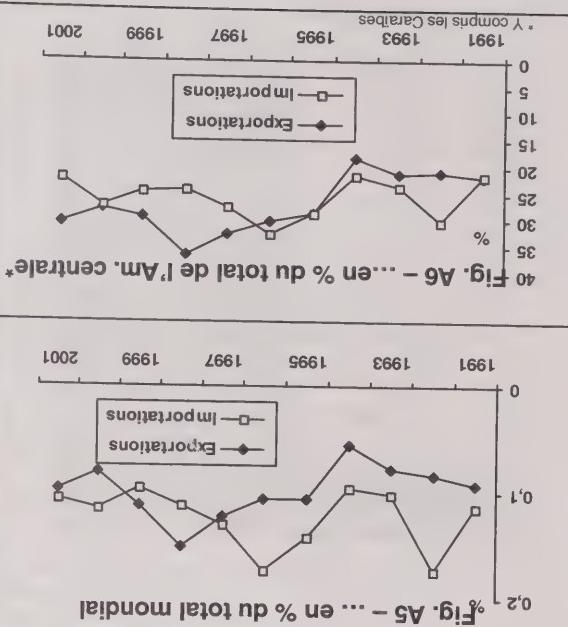


Fig. A5 - ... en % du total mondial

ANNEXE A

Activités commerciales du Canada avec le Brésil...

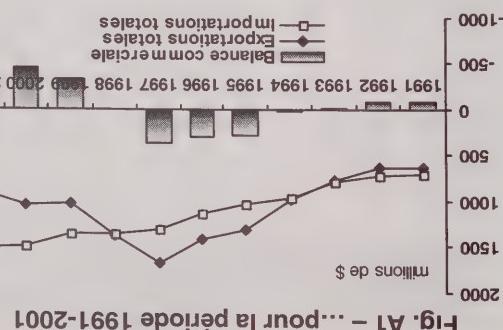


Fig. A1 - ...pour la période 1991-2001

- Les principales exportations vers le B : produits de papier, minéraux, pièces de véhicules, produits laitiers, biens de haute-technologie, certains types de céréales et légumineuses.
- Principales exportations vers le B, en 2001 et celles à la croissance la plus rapide : papier journal et chlorure de potassium - ont compris pour 10% des exportations de 2001.
- Familles principales importatrices provenant du B, au complète les pièces de véhicules motrices, les jus de fruits, le café, le sucre brun, les vêtements et les produits de maroquinerie ainsi que la pâte de bois.

| | 1991 | 2001 millions \$ | Total (tous les produits) |
|---|------------|------------------|---------------------------|
| Parties journal | 62 | 198 | 136 |
| Châssis de portefeuille | 31 | 166 | 134 |
| Soutien à la production et aux opérations | 71 | 93 | 22 |
| Parties électriques pour téléph. | 0 | 40 | 40 |
| Simulations de vol | 6 | 32 | 26 |
| Pièces carrosserie véhic. motor. | 0 | 27 | 27 |
| Mati - non tenuelle | 4 | 15 | 12 |
| Machines à injecter | 0 | 15 | 15 |
| Pièce chimiique - à dissoudre | 13 | 12 | 2 |
| Grilles - scèches et écrans | 0 | 9 | 9 |
| Papier plastique des canettes | 0 | 8 | 8 |
| Pièces mécanin - fragile/fragile | 1 | 8 | 7 |
| Autres | 39 | 7 | -32 |
| Sous-total | 227 | 665 | 438 |
| 398 | 249 | 26 | 26 |
| 914 | 625 | 914 | 414 |

Tableau A1 - Les 15 principales exportations

- Les importations au C. se sont chiffrées à 1,5 milliard de \$ en 2001, une hausse de 17% par rapport à 1991. Le C. accuse un déficit de 616 millions face au B., son plus grand déficit en Am. après le Mexique
- La croissance des échanges entre le Can. et le B. n'est pas aussi marquée que celle avec d'autres pays. Cela explique pourquoi la proportion des exportations globales du Can. vers le B. est les plus élevées au monde.
- En 2000, le B. a compris pour 31% des exp. du Can. Vers l'Am. du S. et pour 30% de ses importations en provenance de cette région.

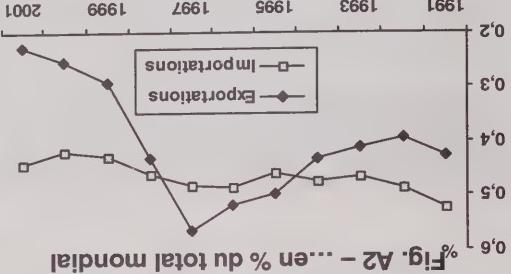


Fig. A3 - ..en % du total de l'Am. du Sud

Tableau A2 - Les 15 principales importations

peut préserver et
t ses efforts pour
risite culturelle.

Il y a des extrémistes dans son
negociations efficace: Les
culturelle du Canada au
t de négocier tout accord
nande:

Recomendation 23

Le Sous-comité désire répéter les préoccupations qu'il a exprimées dans son rapport de mai 2002 sur l'OMC (Pour un nouveau cycle de négociations efficace : grands enjeux du Canada à l'OMC) afin de protéger la diversité culturelle du Canada au moyen d'un nouveau traité international sur la culture, avant de négocier tout accord commercial exhaustif. Par conséquent, le Sous-comité recommande :

12. Culture

Après un examen minutieux des arguments de chaque partie, le Sous-comité conclut que la démarche qu'il défend dans son rapport de mai 2002 sur l'Organisation mondiale du commerce s'applique également à la ZLEA. En effet, dans le rapport sur l'OMC, nous appuyons l'introduction égalemen t à la ZLEA, le Souss-comité recommande que le gouvernement du Canada fasse la promotion de l'introduction dans l'accord de la ZLEA de dispositions visant à lier la possibilité pour les pays de profiter de leur appartenance à la ZLEA à la preuve qu'ils respectent les droits relatifs à la démocratie.

Recommandation 22

Il s'agit d'une mesure qui limite le commerce et les investissements et, par conséquent, leur croissance économique. Établir un lien entre l'application de normes du travail intermédiaires et les accords commerciaux représentatifs, aux yeux des pays en développement, une forme de protectionnisme détourne. Il s'y oppose tout d'abord, une fonctionnaires chiliens ont indiqué au Sous-comité que les accords parallèles relatifs au travail et à l'environnement — qui, selon eux, sont des traités internationaux qui ont le même poids légal que les accords commerciaux — ont eu beaucoup de succès. Les gens d'affaires canadiens ne veulent pas non plus que les normes environnementales et du travail servent de barrières au commerce et aux investissements.

Les gouvernements des pays en développement ne s'opposent pas à un agenda relatif au travail et à l'environnement qui complète trait les négociations commerciales, mais

du travail dans la ZLEA.

Bresil, les ONG ont dit au Sous-comité qu'il faut intégrer les normes environnementales et travail dans les accords commerciaux, afin qu'elles soient respectées. Au Chili et au travail de l'environnement réclament l'intégration directe des normes environnementales et du travail dans le contexte de la ZLEA. Certains groupes d'intérêt du monde du travail et du travail déterminer comment traitera les normes environnementales et les normes

11. Normes du travail et normes environnementales

sur la ZLEA.

Quel le gouvernement du Canada semplifie avec diligence à obtenir un consensus des pays concernés sur l'importance de négocier un accord complet assurant la protection des investissements à l'intérieur de la ZLEA. Les dispositions sur le règlement des différends entre les investisseurs entre investisseurs et Etats du type ALENA doivent être exclues de l'accord

Recommandation 21

D'autres témoins ont exprimé des doléances quant à l'utilisation de dispositions sur le règlement des différends entre les investisseurs et l'Etat similaires à celles de l'ALENA. D'autre partage un bon nombre des préoccupations précitées au sujet de la question de la souveraineté et il recommande :

Sous-comité partage une souveraineté et une sécurité des investisseurs et l'Etat, le appuyer les dispositions sur le règlement des différends entre les investisseurs et l'Etat, le plusieurs des témoins qui ont comparu devant le Sous-comité à Ottawa semblait réglementation des gouvernements et la protection des services publics. Même si leur impact sur la souveraineté des nations, particulièrement sur les pouvoirs de réglementation des gouvernements entre les investisseurs et l'Etat similaires à celles de l'ALENA

Pendant son voyage en Amérique latine, le Sous-comité a regu le ministre délégué aux Questions multilatérales de la Colombie, qui lui a dit qu'un accord sur les investissements concilié dans le cadre de la ZLEA permettrait d'assurer la sécurité des investissements. Nous partageons son avis.

L'ALENA est un accord qui, dans son ensemble, a été profitable au Canada. Cependant, des éléments spécifiques du chapitre 11 ont soulève des problèmes qui doivent être corrigés. Pierre Pettigrew, le ministre du Commerce international, a indiqué que certaines dispositions de ce chapitre doivent être clarifiées et que l'exécution des clauses relatives au règlement des différends entre les investisseurs et l'Etat doit être plus transparente. Le gouvernement du Canada poursuit son travail avec ses partenaires de l'ALENA afin d'éclaircir les parties dispositives clés et les procédures permanentes. Pendant les négociations des prochains accords commerciaux comme la ZLEA, il s'inspirera sans aucun doute de son expérience des négociations et de la mise en œuvre des règles d'investissement avec d'autres pays, y compris de la procédure de règlement des différends prévue au chapitre 11 de l'ALENA.

10. Investissement

les Etats-Unis.

ZLEA. Cette campagne d'informations ne devrait en aucun cas prévoir un partenariat avec aux citoyens de ces deux pays les avantages que les Sud-Américains retrouvent de la

Au sujet des inquiétudes que soulève le lien entre le commerce et les inégalités de revenu, l'opposition publique à la ZLEA pourra s'aggraver si la pauvreté et les démeurent un problème important sur le continent américain et bon nombre de latino-américains de revenu ne se sont pas dans ces pays. Les inégalités de revenu devraient être traduites par une amélioration des niveaux de vie de tous. Selon l'ancien ministre du Commerce international du Costa Rica, les gouvernements et les accords commerciaux devraient être axés sur le développement, non pas seulement sur le commerce. Les ONG chiliennes, les représentants syndicaux peruviennes et la communauté d'affaires canadienne en Colombie partagent cet avis et soulignent que le développement et les besoins de la société sont indissociables du commerce. D'après le ministre délégué à l'intégration du Pérou, il faut reduire les inégalités de revenu grâce au libre-échange et à la croissance économique. La ZLEA serait donc un outil utile en ce sens. Finalement, une ONG brevetée a insisté sur l'importance d'établir un lien entre, d'une part, la ZLEA et le libre-échange et, d'autre part, les politiques nationales.

Le Sous-comité est convaincu de l'urgence de répondre aux inquiétudes concernant l'éducation et le développement décrits ci-dessus et inclut que le Canada pourra faire figure de pionnier dans ce domaine. Cependant, comme Claude Carmere La fait remarquer au Sous-comité, il existe sans doute un besoin urgent de programmes sociaux en Amérique latine et dans les Antilles, mais les accords commerciaux ne servent pas une panacée. Le processus serait plutôt indirect et ferait en sorte que les gouvernements nationaux puissent utiliser les retombées du libre-échange pour corriger les inégalités de revenu. A cet égard, le Canada pourrait jouer un rôle d'appui très utile. Le sous-comité recommande :

Recommandation 19

Que le Canada soit le fer de lance d'une campagne hémisphérique en éducation et de sensibilisation aux mérites du libre-échange en général et de la ZLEA en particulier. Il faudrait envisager, dans le cadre de cette campagne, de faire appel à des spécialistes canadiens du commerce et de mieux utiliser les ressources des ambassades et des chambres de commerce étrangères.

Recommandation 20

Que le gouvernement du Canada encourage les pays qui participent à la ZLEA à utiliser les avantages des accords de libre-échange pour aborder leurs préoccupations au sujet des inégalités de revenu.

Les avis de ménages parâtront la population américaine et latino-américaine au sujet des avantages d'une zone commerciale à l'échelle du continent. Les activités antimondialisation américaines ont affirme que la ZLEA provoquer des pertes d'emplois, car les capitaux américains partent à la recherche des salaires bas et des normes de sécurité et environnementales moins élevées de l'Amérique latine. Ils craignent également que la participation à la ZLEA se solde par une participation accrue à l'absence d'un système d'éducation adaptée et d'informations inquiétudes sont, d'une part, ZLEA et, d'autre part, la poursuite du libre-échange comme outil de développement des pays et de réduction des inégalités de revenu des citoyens.

Tout au long de notre mission d'étude, les témoins ont insisté sur l'importance de renseigner le public sur les avantages du libre-échange afin de mobiliser l'appui populaire dont ont besoin les initiatives de libéralisation des marchés. Au Costa Rica, un groupe national d'importateurs a noté la nécessité de renseigner les jeunes de ce pays. Au Pérou, selon le ministre délégué à l'intégration, la population en général croit encore que le libre-échange ne profitera qu'aux pays riches et aux couches les plus aisées de la société privée. Il pense que le Canada est bien placé pour jouer un rôle de premier plan dans cette campagne d'information. Les communautés d'affaires canadiennes au Pérou et au Brésil proposent que des spécialistes canadiens du commerce international expédient

9. Opinion publique

que, pour améliorer la transparence des négociations de libre-échange, ainsi que la participation de la société civile, le gouvernement du Canada encourage activement les gouvernements des Amériques à consulter largement leur population et leur société civile pendant le processus de négociation de l'accord sur la ZLEA, à rendre publics les textes de la négociation, à encourager les activités de leurs organisations non gouvernementales nationales et à faciliter le dialogue entre les entreprises et les organisations non gouvernementales dans le domaine du libre-échange.

Recommandation 18

La formalisation nécessaires au commerce, particulièrement pour ventiler l'impact des accords commerciaux sur le respect des droits des travailleurs et des normes de travail. Les témoignages étaient sensiblement identiques au Pérou et au Brésil, où les représentants syndicaux ont dénoncé le manque de participation au processus de prise de décisions de la ZLEA.

Le Sous-comité croit que le Canada peut jouer un rôle dans ce domaine. Nous recommandons :

Cependant, la meilleure façon de combattre l'impression que les négociations commerciales se déroulent dans le plus grand secret et ne tiennent compte que des intérêts des multinationales, a sûrement été la décision de rendre publics les textes de la ZLEA. Le gouvernement canadien jugeait que la diffusion de ces textes était un moyen radical d'instaurer la transparence dans les négociations. On a également tenté d'élargir l'ordre du jour afin d'inclure plus de dossier pour tenir compte ainsi des préoccupations du public.

Le Sous-comité a entendu à maintes reprises au cours de sa mission d'étude en Amérique latine que la société civile doit participer à la prise de décisions de la ZLEA. Au Costa Rica, on a exhorté le Canada à monter comment la participation du public pourrait tenues à l'écart des négociations de la ZLEA et qu'elles ne possèdent pas l'information et

Cependant, la meilleure façon de combattre l'impression que les négociations commerciales se déroulent dans le plus grand secret et ne tiennent compte que des intérêts des multinationales, a sûrement été la décision de rendre publics les textes de la ZLEA. Le gouvernement canadien jugeait que la diffusion de ces textes était un moyen radical d'instaurer la transparence dans les négociations. On a également tenté d'élargir l'ordre du jour afin d'inclure plus de dossier pour tenir compte ainsi des préoccupations du public.

Le Sous-comité a entendu à maintes reprises au cours de sa mission d'étude en Amérique latine que la société civile doit participer à la prise de décisions de la ZLEA et

8. Transparence et participation de la société civile

Pour sa part, le Sous-comité partage l'opinion de Donald Mackay pour qui il serait opportun de mener des négociations sur les enjeux importants de la libéralisation des échanges sur les deux fronts. De plus, nous souhaitons aux vues de l'universitaire brésilien que nous avons rencontré à São Paulo, de Bill Dymond et de Pierre Laliberté suffisamment pour que Claude Carmier juge qu'il en est le champion. En février 2001, le Canada a proposé aux membres de la ZLEA de renforcer la participation des citoyens à la ZLEA, notamment en publiant des mesures à jour régulières, en organisant des réunions publiques dans tout l'hémisphère sur les négociations de la ZLEA, en diffusant l'information sur la ZLEA quand cela est possible et en soumettant les mémoires des citoyens aux groupes, comités et institutions concernés.

Le Sous-comité prend au sérieux la question de la transparence, suffisamment pour que Claude Carmier juge qu'il en est le champion. En février 2001, le Canada a proposé aux membres de la ZLEA de renforcer la participation des citoyens à la ZLEA, notamment en publiant des mesures à jour régulières, en organisant des réunions publiques dans tout l'hémisphère sur les négociations de la ZLEA, en diffusant l'information sur la ZLEA quand cela est possible et en soumettant les mémoires des citoyens aux groupes, comités et institutions concernés.

Cependant, la meilleure façon de combattre l'impression que les négociations commerciales se déroulent dans le plus grand secret et ne tiennent compte que des intérêts des multinationales, a sûrement été la décision de rendre publics les textes de ces négociations. On a également tenté d'élargir l'ordre du jour afin d'inclure plus de dossier pour tenir compte ainsi des préoccupations du public.

Bresil et les Etats-Unis, par exemple, préfèrent attendre de voir si ils peuvent obtenir de meilleurs conditions à l'OMC.

Les négociations de l'OMC, il se pourrait en effet que certains pays comme le

On craind fort que, du fait des négociations multilatérales, les pays soient réticents à mener une véritable négociation de la ZLEA tant que l'on n'aura pas une idée assez claire

de la régulation des investissements ?
 Des subventions au commerce international et à l'investissement et du traitement non dégré de libéralisation des échanges, de la liberté de l'accès aux marchés, de l'élimination partielle des pays de l'hémisphère occidental ? Laudelle est la plus prometteuse sur le plan du Doha en novembre 2001, laquelle des deux solutions (ZLEA ou OMC) aura la priorité

avec le lancement d'une nouvelle série de négociations sous l'égide de l'OMC

7. Le lancement d'une nouvelle série de négociations sous l'égide de l'OMC

Quel encourage les autres membres de la Banque développement des pays des Amériques¹³, comme le prévoit le plan d'opération du troisième Sommet des Amériques.

Recommandation 17

Quel gouvernement fédéral appuie l'inclusion dans l'accord sur la ZLEA de mesures spéciales en vue d'accorder aux pays en développement qui participent à la ZLEA des détails de mise en œuvre

Recommandation 16

Quel Canada accorde aux petits pays des Amériques des ressources financières et techniques pour les aider à se doter des capacités dont ils ont besoin pour négocier l'accord sur la ZLEA, siy adaptées et en bénéficiant d'un partenariat pour l'adaptation au libre-échange.

Recommandation 15

Abstract : Ces initiatives tout à fait louables, nous estimons que les pays de commerce Canada-Argentine a dit à un membre du Sous-comité que le Canada devait installer sur place des ressources propres au renforcement des capacités dans les domaines notamment de la restauration collective, de l'éducation (par la voie d'un programme plus poussé d'échanges d'étudiants) et des programmes sociaux comme la santé et l'assurance-chômage. Le Sous-comité recommande :

La Banque interaméricaine de développement. Par exemple, le président de la Chambre des capacités, au niveau bilatéral et par le biais des institutions financières régionales comme la Banque interaméricaine de développement. Pour soutenir le renforcement des capacités, nous estimons que les pays avancées des Amériques peuvent faire davantage pour soutenir les institutions régionales comme la Banque interaméricaine de développement. Par exemple, le président de la Chambre de commerce Canada-Argentine a dit à un membre du Sous-comité que le Canada devrait installer sur place des ressources propres au renforcement des capacités dans les domaines notamment de la restauration collective, de l'éducation (par la voie d'un programme plus poussé d'échanges d'étudiants) et des programmes sociaux comme la santé et l'assurance-chômage. Le Sous-comité recommande :

Il est aussi extrême ment important d'aider ces pays dans leurs efforts de renforcement des capacités. Un grand nombre des petits pays qui constituent la majorité des Etats des Amériques n'ont pas les ressources humaines spéciales nécessaires à la mise en œuvre d'un accord commercial. Plusieurs pays pourraient avoir beaucoup de mal à appliquer le traité en l'absence d'aide.

Au Costa Rica, l'ancien ministre du Commerce international a dit au Sous-comité que le renforcement des capacités (dans le secteur public et dans le secteur privé) et le développement des ressources humaines constituaient des facteurs clés dans l'avancement du dossier de la libéralisation des échanges. Selon lui, le renforcement des capacités aide la société à composer avec les problèmes et à profiter des avantages que la libéralisation des échanges. Cela dit, il faut présenter l'ouverture des marchés issue de la libéralisation des échanges. Cela dit, il faut persuader les pays du caractère continu et permanent du renforcement des capacités avec le renforcement syndical brésilien aussi prone le renforcement des capacités par la réprésentation syndicale de négociation de l'accord relatif à la ZLEA et à des négociations commerciales bilatérales avec le Canada en offrant des programmes d'assistance technique coups pour renforcer les capacités pour les fins du commerce, de l'investissement et de la stabilité financière. Dans ce contexte, nous offrons aux pays d'Amérique latine et des Caraïbes, lesquels constituent la majorité des petits économies des Amériques, des sommes assez importantes pour le financement d'assistance technique en rapport avec le commerce international. En avril 2001, le Canada a annoncé qu'il accorderait 18 millions de dollars de nouveaux crédits à cette fin, dont 13 millions sont destinés au Programme de gestion économique dans les Caraïbes orientales et jusqu'à 5 millions iront à des projets d'assistance technique en matière de commerce international en Amérique centrale.

Stephen Free (directeur général, Direction des Amériques, Agence canadienne de développement international) a dit au Sous-comité que l'ACDI offre actuellement à peu près 120 millions de dollars d'aide bilatérale aux pays d'Amérique latine et des Caraïbes. Le chiffre monte jusqu'à environ 200 millions de dollars si l'on ajoute l'aide accordée à des ONG ou à l'acheminée par la voie des institutions financières internationales.

Enfin, le Canada appuie les efforts déployés par la Banque mondiale pour aider les futurs membres de la ZLEA à réussir leur intégration à l'économie mondiale. M. Free a signalé que la BID prévoyait d'allouer de 40 à 45 milliards de dollars à l'Amérique latine et aux Caraïbes dès qu'elle ouvrira ses portes années. Ces fonds serviront à summariser les problèmes économiques et sociaux de ces pays, qu'ils aient ou non rapport avec la ZLEA.

de la taille des économies. Le Sous-comité est d'avis que ce type de disposition spéciale doit faire partie intégrante de l'accord sur la ZLEA.

Il est aussi extrême ment important d'aider ces pays dans leurs efforts de renforcement des capacités humaines constituant la majorité des Etats des Amériques à faire partie intégrante de l'accord sur la ZLEA.

L'opposition nord-sud que certains craignaient ne se situe pas nécessairement, ce qui est un bon signe aussi. Des représentants du gouvernement chilien ont dit au Sous-comité que si des alliances seraient effectivement constituées, elles concerneraient seulement certains enjeux de la négociation.

Le succès de la négociation de la ZLEA dépendra à coup sûr en grande partie des groupes de négociation. Tous les pays concèdes participeront aux négociations et y ont consacré énormément de temps, surtout par l'intégration au Communauté andine au Pérou, pour négocier les accords de la ZLEA. Il n'est donc pas étonnant que l'une des préoccupations majeures des négociations soit d'être intégration des vues des petits économies dans le processus.

Coume l'ont fait remarquer des représentants de la Communauté andine au Pérou, pour réussir la ZLEA, il va falloir surmonter certains obstacles, notamment celui que pose la grande diversité de fortune entre les pays d'Amérique latine. Il faudra établir des mécanismes particuliers pour tenir compte des besoins assez différents des pays pauvres en matière de développement.

Dans l'immédiat, les petits pays ont du mal à renier les ressources dont ils ont besoin pour les fins de la négociation de la ZLEA et d'autres négociations à caractère bilatéral ou multilatéral (par exemple, au niveau de l'OMC). Le ministre délégué à l'intégration du Pérou a tenu à souligner que son pays manquait de ressources humaines pour ces négociations. Pour sa part, la ministre déléguée aux Affaires étrangères de la principale des questions est celle de savoir comment ils peuvent développer au mieux leurs s'engager dans une entente qui pourrait écraser leurs fragiles économies. L'une des possibilités de procéder à une démission plus graduelle des droits de douane. Le Canada estime que tous les signataires de l'accord sur la ZLEA doivent avoir des droits et obligations identiques, mais il est d'accord pour que l'on prevoie des mesures destinées à faciliter la transition pour les petites économies, à la condition que ces mesures soient spécifiques et aient une durée déterminée. Au demeurant, les négociateurs de l'accord relativement à la ZLEA se sont entendus (en septembre 2001) sur des lignes directrices relatives à l'étude, cas par cas, par les groupes de négociation, des demandes de spécificités et si certaines sont émises (en septembre 2001) sur des différences au niveau du degré de développement ou

Une des principales solutions envisagées consiste à offrir aux petits économies la possibilité de procéder à une démission plus graduelle des droits de douane. Le Canada estime que tous les signataires de l'accord sur la ZLEA doivent avoir des droits et obligations identiques, mais il est d'accord pour que l'on prevoie des mesures destinées à faciliter la transition pour les petites économies, à la condition que ces mesures soient spécifiques et aient une durée déterminée. Au demeurant, les négociateurs de l'accord relativement à la ZLEA se sont entendus (en septembre 2001) sur des différences au niveau du degré de développement ou

revenu présentant de grandes difficultés.

Il importe aussi de noter que de nombreux pays en développement hésitent à engager dans une entente qui pourrait écraser leurs fragiles économies. L'une des principales questions est celle de savoir comment ils peuvent développer au mieux leurs propres régimes fiscaux afin de remplacer les tarifs douaniers. Pour beaucoup d'entre eux, passer d'une économie fondée sur les tarifs douaniers à un système d'impostes sur le revenu présente de grandes difficultés.

6. Projections des petites économies

Colombie s'est dite très reconnaissante de l'aide offerte par le Canada à son pays pour la intégration du Pérou à l'OMC. Le ministre délégué à l'intégration du Pérou a tenu à souligner que son pays manquait de ressources humaines pour ces négociations. Pour sa part, la ministre déléguée aux Affaires étrangères de la principale des questions est celle de savoir comment ils peuvent développer au mieux leurs propres régimes fiscaux afin de remplacer les tarifs douaniers. Pour beaucoup d'entre eux, passer d'une économie fondée sur les tarifs douaniers à un système d'impostes sur le revenu présente de grandes difficultés.

Dans l'immédiat, les petits pays ont du mal à renier les ressources dont ils ont besoin pour les fins de la négociation de la ZLEA et d'autres négociations à caractère bilatéral ou multilatéral (par exemple, au niveau de l'OMC). Le ministre délégué à l'intégration du Pérou a tenu à souligner que son pays manquait de ressources humaines pour ces négociations. Pour sa part, la ministre déléguée aux Affaires étrangères de la principale des questions est celle de savoir comment ils peuvent développer au mieux leurs propres régimes fiscaux afin de remplacer les tarifs douaniers. Pour beaucoup d'entre eux, passer d'une économie fondée sur les tarifs douaniers à un système d'impostes sur le revenu présente de grandes difficultés.

Le succès de la négociation de la ZLEA dépendra à coup sûr en grande partie des groupes de négociation. Tous les pays concèdes participeront aux négociations et y ont consacré énormément de temps, surtout par l'intégration au Communauté andine au Pérou, pour réussir la ZLEA, il va falloir surmonter certains obstacles, notamment celui que pose la grande diversité de fortune entre les pays d'Amérique latine. Il faudra établir des mécanismes particuliers pour tenir compte des besoins assez différents des pays pauvres en matière de développement.

Coume l'ont fait remarquer des représentants de la Communauté andine au Pérou, pour réussir la ZLEA, il va falloir surmonter certains obstacles, notamment celui que pose la grande diversité de fortune entre les pays d'Amérique latine. Il faudra établir des mécanismes particuliers pour tenir compte des besoins assez différents des pays pauvres en matière de développement.

Les petites économies représentent les trois quarts (26 sur 34) des pays qui ont signé aussi. Des représentants du gouvernement chilien ont dit au Sous-comité que si des alliances seraient effectivement constituées, elles concerneraient seulement certains enjeux de la négociation.

Le succès de la négociation de la ZLEA dépendra à coup sûr en grande partie des groupes de négociation. Tous les pays concèdes participeront aux négociations et y ont consacré énormément de temps, surtout par l'intégration au Communauté andine au Pérou, pour réussir la ZLEA, il va falloir surmonter certains obstacles, notamment celui que pose la grande diversité de fortune entre les pays d'Amérique latine. Il faudra établir des mécanismes particuliers pour tenir compte des besoins assez différents des pays pauvres en matière de développement.

Il y a enfin la question de la souveraineté. Plutôt que de nous avions interrogés au Brésil sont renoncer à une trop grande part de souveraineté en contrepartie des avantages que la ZLEA pourrait lui apporter. Parmi les membres de la législature brésilienne, beaucoup se considère un peu comme les Etats-Unis d'Amérique du Sud et hésite donc à renoncer à une trop grande partie de souveraineté en contrepartie des avantages que la ZLEA pourrait lui apporter. Des droits et des protégée, les droits sur les importations se situant à près de 15 %. Des droits et des restrictions encore plus sévères protègent les grandes industries comme l'automobile, les produits chimiques, les produits pharmaceutiques et l'information.

En première analyse, la plupart des gens que nous avons interrogés au Brésil sont d'avais que le Brésil rejoindra la ZLEA si cela présente des avantages pour le pays. On pense généralement que si l'on pouvait régler certains problèmes comme l'accès aux marchés pour les produits agricoles (par exemple, par la suppression des contrôles phytosanitaires sur le jus d'orange) et resterindre le recours à des mesures antidumping (par exemple, dans le cas de l'acier), les Brésiliens seraient disposés à faire preuve de souplesse. Un grand groupe industriel de São Paulo a fait remarquer que l'accord ne serait sans doute pas prêt en 2005, mais que cela ne constituerait pas un gros problème.

Il ne fait aucun doute que certains pays d'Amérique du Sud sont aux prises avec d'assez fortes turbulences sur les plans économiques ou politiques. L'Argentine traverse une autre difficile crise financière, et l'instabilité politique est extrême en Colombie et au Venezuela.

4. Instabilité économique et politique dans la région

Les représentants syndicaux péruviens nous ont fait savourir que toute cette instabilité créait beaucoup d'incertitude. Cependant, le Sous-comité de la ZLEA n'a pas de rôle et de niveau d'une multitude de domaines très différents, pratiquement tous liés d'une autre par une multitude d'ententes intrarégionales, font du projet de ZLEA un défi considérable. Or, comme la dit au Sous-comité le ministre délégué aux Affaires étrangères de la Colombie, la négociation de la ZLEA concerne en fait cinq grands groupes et quelques pays pris isolément (ALENA, Mercosur, Communauté andine, CARICOM, Marché commun d'Amérique centrale, Chili, République dominicaine et Panama).

5. La difficulté d'en arriver à un accord avec 34 pays différents

Les représentants syndicaux péruviens que nous avons interrogés que représente le traité de traite au niveau d'une multitude de dossier complexes touchant à 34 pays de taille et de niveau d'un autre par une multitude de domaines très différents, pratiquement tous liés d'une autre par une multitude d'ententes intrarégionales, font du projet de ZLEA un défi considérable. Or, comme la dit au Sous-comité le ministre délégué aux Affaires étrangères de la Colombie, la négociation de la ZLEA concerne en fait cinq grands groupes et quelques pays pris isolément (ALENA, Mercosur, Communauté andine, CARICOM, Marché commun d'Amérique centrale, Chili, République dominicaine et Panama).

En fait, ils semblent maintenant dénués par les Européens.
 Policy Paper FPP-01-3, p. 5.
 « Getting Over The Jet-Lag ». Canada-Brazil Relations 2001, Foundation canadienne pour les Amériques,

Autre difficulté, le gouvernement brésilien devra neutraliser l'opposition de lobbies industriels puissants avant d'en arriver à un accord. L'économie du Brésil est très

lendemain du projet de ZLEA.
 concurrence des autres pays. Cela expliquerait en grande partie la tiédeur des Brésiliens à convaincre que son économie est arrivée au point où elle peut soutenir efficacement l'Amérique¹². Comme nous l'a dit un sénateur chilien, le Brésil n'est tout simplement pas des entreprises américaines et hésitant à concentrer leurs flux commerciaux sur Nous avons entendu dire que les Brésiliens continuent de redouter la concurrence

États-Unis, car il leur ouvrirait davantage le marché brésilien, mais pas l'inverse.
 maintenant dans le projet de ZLEA un arrangement vantageux essentiellement pour les comme nous l'a dit un universitaire brésilien, que l'opinion publique brésilienne voit dans ces domaines, affirmant que ce type de négociation relève de l'OMC. Il résulte de ces domaines, cependant, les Américains ne sont pas prêts à négocier des changements agricole américain et les procédures antidumping qui protègent entre autres la politique du Brésil aux États-Unis totalisent 44 %. En outre, les Brésiliens sont contre la protection moyens soit d'à peine 3 %, mais ceux qui frappent les 15 premiers produits d'exportation protéger (comme le secteur agricole). Pour le moment, les droits de douane américains le Brésil cherche à obtenir accès aux secteurs mêmes que les Américains tentent de Pour beaucoup de Brésiliens, les négociations actuelles ont un caractère unilatéral,

Si le Brésil participe activement aux négociations, en particulier au sujet de l'accès aux marchés et du commerce des produits agricoles, il n'est pas encore certain qu'il signera une entente. Lors de son voyage au Brésil, le Sous-comité a constaté que la négociation de la ZLEA était perçue surtout comme l'enjeu de discussions bilatérales avec les États-Unis, tous les autres pays étant relégués à la « périphérie ». Le Brésil est loin d'être convaincu que les États-Unis sont prêts à des concessions importantes au sujet de l'accès au marché américain et de la réduction des droits de douane.

Merco sur, pour enfin être négocié plus à égalité¹³. Cependant, avec l'effondrement récent par former un bloc solide en Amérique du Sud grâce à son rôle de premier plan au sein du jusqu'à maintenant, la stratégie privilégiée par le Brésil semble être de commencer de l'économie argentine, cette stratégie pourrait avoir fait long feu.

L'économie du Brésil, présente aussi importante que celle de la Chine, représente un tiers des exportations économiques de l'Amérique latine, et son poids assure la stabilité de la région. Elle représente la moitié du nouveau marché d'une ZLEA ouverte au Canada, et les trois quart si l'on ajoute ses partenaires du Mercosur. A l'évidence donc, tout regroupement de libre-échange dans l'hémisphère ne serait guère crédible sans la présence du Brésil.

Tout au long de ses huit années au pouvoir, le président américain Bill Clinton a été incapable d'obtenir du Congrès l'autorisation par procédure accélérée aux États-Unis pour la suite sanctifiées par un simple vote positif ou négatif.

Cette autorisation permet au président de négocier des ententes commerciales qui servent à « Trade Promotion Authority » (TPA) constitue une priorité pour son gouvernement. Toutefois, il semble de plus en plus incertain qu'il obtiendra une TPA sans réserve, comme il le voudrait. La Chambre des représentants a déjà adopté une loi sur la TPA, mais elle sera peut-être obligée de voter de nouveau, car le comité Séntorial a approuvé sa propre version du projet de loi, laduelle suppose l'ajout de plusieurs changements à la loi émanant de la Chambre. Une conférence entre le Sénat et la Chambre est prévue pour dénouer l'impasse et en arriver à une loi de compromis.

Le problème concernant la version que propose le Sénat de l'autorisation de négocier des accords commerciaux, c'est que l'avantage qu'elle procure en permettant le renouvellement de l'Andean Trade Preferences Act, en vigueur depuis 11 ans, permet aussi aux sénateurs de corriger la ZLEA et d'autres ententes de libre-échange importantes, une fois que celles-ci ont été négociées. De façon plus précise, l'amendement Dayton-Craig qui a été ajouté au projet de loi sur l'autorisation de négocier des accords commerciaux déposés par le gouvernement américain accordera au Sénat le droit de réviser les dispositions d'une entente susceptible de modifier une partie de l'ensemble des lois américaines actuelles portant sur les recours commerciaux (p.ex., antidumping, mesures compensatoires, garanties). Pour sa part, le président Bush a indiqué qu'il opposerait son veto au projet de loi si l'amendement est maintenu au terme des négociations avec la Chambre des représentants.

Toutefois, il semblerait que l'autorisation de négocier des accords commerciaux, comme il le voudrait. La Chambre des représentants a déjà adopté une loi sur la TPA, mais elle sera peut-être obligée de voter de nouveau, car le comité Séntorial a approuvé sa propre version du projet de loi, laduelle suppose l'ajout de plusieurs changements à la loi émanant de la Chambre. Une conférence entre le Sénat et la Chambre est prévue pour dénouer l'impasse et en arriver à une loi de compromis.

Le problème concernant la version que propose le Sénat de l'autorisation de négocier des accords commerciaux, c'est que l'avantage qu'elle procure en permettant le renouvellement de l'Andean Trade Preferences Act, en vigueur depuis 11 ans, permet aussi aux sénateurs de corriger la ZLEA et d'autres ententes de libre-échange importantes, une fois que celles-ci ont été négociées. De façon plus précise, l'amendement Dayton-Craig qui a été ajouté au projet de loi sur l'autorisation de négocier des accords commerciaux déposés par le gouvernement américain accordera au Sénat le droit de réviser les dispositions d'une entente susceptible de modifier une partie de l'ensemble des lois américaines actuelles portant sur les recours commerciaux (p.ex., antidumping, mesures compensatoires, garanties). Pour sa part, le président Bush a indiqué qu'il opposerait son veto au projet de loi si l'amendement est maintenu au terme des négociations avec la Chambre des représentants.

2. La nécessité d'une autorisation par procédure accélérée aux États-Unis

Tout au long de ses huit années au pouvoir, le président américain Bill Clinton a été incapable d'obtenir du Congrès l'autorisation par procédure accélérée « tant souhaitée. Celle autorisation permet au président de négocier des ententes commerciales qui servent à « Trade Promotion Authority » (TPA) constitue une priorité pour son gouvernement.

(promotion du commerce)

(p)rojet de loi sur l'autorisation par procédure accélérée aux États-Unis

(q)uotidien de l'environnement

Même s'il existe de nombreux obstacles à la conclusion d'un traité — il s'agit en effet de l'absence d'accord sur les modalités d'échange — les Etats-Unis ont démontré leur volonté de recouvrir une partie des mesures commerciales qui leur sont propres. Les Etats-Unis ont également montré leur volonté de réduire les obstacles aux échanges et de renforcer les règles commerciales internationales. Ils ont également montré leur volonté de protéger les intérêts économiques de leur pays et de promouvoir le commerce mondial.

Les Etats-Unis sont également déterminés à faire évoluer les règles commerciales internationales pour les adapter aux besoins actuels du commerce mondial. Ils ont également montré leur volonté de protéger les intérêts économiques de leur pays et de promouvoir le commerce mondial.

1. Le protectionnisme américain

Le protectionnisme américain est un concept qui a été développé au cours du XIX^e siècle par les États-Unis. Il consiste à protéger les industries américaines contre les importations étrangères en imposant des tarifs douaniers élevés et en limitant l'accès aux marchés. Il est extrêmement malheureux que l'optimisme initial suscité par la ZLEA semble avoir été réduit à néant par l'intervention américaine.

Le protectionnisme américain est un concept qui a été développé au cours du XIX^e siècle par les États-Unis. Il consiste à protéger les industries américaines contre les importations étrangères en imposant des tarifs douaniers élevés et en limitant l'accès aux marchés. Il est extrêmement malheureux que l'optimisme initial suscité par la ZLEA semble avoir été réduit à néant par l'intervention américaine.

En Colombie et au Pérou, des témoins ont pris position en faveur de l'exercice d'un plus grand leadership américain sur les questions commerciales mondiales et d'une plus grande influence des sociétés américaines et leur influence sur le Congrès américain. En Colombie et au Pérou, des témoins ont pris position en faveur de l'exercice d'un plus grand leadership américain sur les questions commerciales mondiales et d'une plus grande influence des sociétés américaines et leur influence sur le Congrès américain.

En Colombie et au Pérou, des témoins ont pris position en faveur de l'exercice d'un plus grand leadership américain sur les questions commerciales mondiales et d'une plus grande influence des sociétés américaines et leur influence sur le Congrès américain.

A plusieurs reprises, le Sous-comité s'est fait rappeler la participation active des négociateurs américains dans les discussions officielles au sujet de la ZLEA. Le ministre délégué de la Colombie aux Affaires étrangères a rappelé au Sous-comité le soutien solide et constant de l'administration américaine à l'égard de la ZLEA. Cet engagement ne cadre toutefois pas avec les récentes décisions des Etats-Unis de protéger leurs intérêts commerciaux contre la concurrence étrangère. Comme l'a si bien dit un homme d'affaires canadien à São Paulo, si les Etats-Unis souhaitent vraiment la création d'une ZLEA, ils ont une droite de manœuvre de le démontrer. Pour que le processus de la ZLEA puisse être considérable.

Coume le Sous-comité se fuit fait dire à maines repriſes tout au long de ses déplaſements en Amérique latine, la ZLEA est loin d'etre chose faite. En fait, la plupart

B. Les obstacles et les enjeux liés à la ZLEA

Un accord sur la ZLEA pourrait aussi aux petits pays des Amériques les régles et les mécanismes de règlement des différends dont ils ont besoin pour faire des affaires en toute confiance avec leurs partenaires en matière de commerce et d'investissement et ainsi assurer leur stabilité économique. Même des pays aussi ouverts sur le monde que le Chili aimeraient que des progrès soient faits dans certains domaines comme celui des investissements et des services. La création d'une ZLEA à l'échelle de l'hémisphère libérerait aussi en bout de ligne les précieuses ressources actuellement affectées à l'application de la politique commerciale au niveau bilatéral.

Les pays des Caraïbes, d'Amérique centrale et du Sud ont aussi beaucoup à gagner d'un accord de libre-échange hémisphérique. L'accès accroît aux vastes marchés nord-américains et brésiliens que la ZLEA procurerait révét une importance suprême. A ce sujet, Donald Mackay (consellier spécial, Fondation canadienne pour les Amérindiens) a indiqué au Sous-comité que l'obtention d'un accès préférentiel au marché amérindien incite beaucoup de pays des Amérindiens à démouler actif dans les négociations de la ZLEA. Il ne fait aucun doute que la ZLEA stimulerait les échanges, les investissements et la croissance économique dans l'ensemble de la région.

Par ailleurs, le resserrement des liens hémisphériques compose également des avantages géopolitiques, puisque les intérêts du Canada dans les Amériques débordent le domaine commercial. Aucun n'est plus important cependant que d'assurer la paix et la stabilité politique dans la région.

prévisibles (pour que l'accord profite aux biens produits dans l'hémisphère), et permettre l'élimination graduelle des barrières non tarifaires et des obstacles techniques au commerce, comme les normes et les mesures phytosanitaires. La ZLEA pourra également stimuler considérablement à l'échelon régional les négociations en cours à l'Organisation mondiale du commerce. La réalisatoin de progress dans tous ces domaines révèle une importance cruciale pour une économie ouverte comme celle du Canada.

Même en faisant abstraction des partenaires du Canada dans l'ALENA, la région de l'Amérique latine et des Caraïbes a représenté environ 4,2 milliards de dollars pour les biens canadiens, soit environ 8,7 % du total des exportations de marchandises canadiennes à destination du pays qui ne sont pas parties à l'ALENA. De même, la région affiche un potentiel à long terme intéressant pour les biens et services canadiens, avec sa population d'environ 500 millions d'habitants et son PIB de l'ordre de 2 billions de dollars américains.

D'excellente manière, l'un des importants avantages qu'offre la ZLEA au Canada sera d'ouvrir et d'assurer aux exportations canadiennes un accès aux marchés grâce à l'élimination des tarifs douaniers. Cettes, pas moins de 94 % des importations actuelles en provenance des pays de la ZLEA entrent au Canada en franchise, mais certains produits canadiens (produits assujettis à de lourds tarifs (pouvant aller jusqu'à 30 %) dans la région. Actuellement, les droits moyens sur les importations en Amérique latine sont élevés (12 %). Leur élimination sur tous les produits, sous réserve de quelques exceptions limitées et suivant un calendrier de réduction progressive s'étalant sur au plus dix ans, permettra de stimuler les exportations et à réduire le déficit commercial global du Canada avec la région.

Troisièmement, le Canada demeure un investisseur majeur en Amérique du Sud, surtout dans les secteurs des ressources naturelles et des télécommunications, ainsi que dans les Caraïbes. L'investissement étranger direct (IED) du Canada dans les Amériques a atteint approximativement 268 milliards de dollars en 2001. Si les États-Unis ont été la première destination de l'IED du Canada entre 1989 et 1999, l'IED du Canada dans les pays hors ALENA de l'hémisphère occidental est passé, pendant la même période, de celui qui pourra offrir la ZLEA. Idéalement, les engagements dans l'hémisphère, du genre et prévisible, pour les investisseurs et leurs investissements dans l'hémisphère, du genre Américain que les autres pays des Amériques dans l'ensemble de l'Amérique latine.

Quatrièmement, la ZLEA rendra possible l'élargissement du champ d'application des accords commerciaux (en allégeant les procédures douanières, en précisant les règles et en encourageant la simplification des transactions pour les producteurs et les commerçants, en développant également englobant d'autres éléments utiles, comme des règles d'origine claires et détaillées et en simplifiant la concurrence et en ouvrant les marchés d'Etat). L'entente réglerait également la concurrence et en ouvrant les marchés d'Etat. L'entente réglerait également les transactions pour les producteurs et les commerçants, en développant également englobant d'autres éléments utiles, comme des règles d'origine claires et détaillées et en simplifiant la concurrence et en ouvrant les marchés d'Etat).

Enfin, l'entente réglerait également les transactions pour les producteurs et les commerçants, en développant également englobant d'autres éléments utiles, comme des règles d'origine claires et détaillées et en simplifiant la concurrence et en ouvrant les marchés d'Etat).

Du côté des rentreés, environ 70 % de l'investissement étranger direct au Canada provient des Amériques, environ 10 % de l'investissement étranger direct au Canada provient des Etats-Unis, détendant la part du lion (plus de 95%). En 1999, la valeur cumulative de l'IED au Canada en provenance des Pays hors ALENA n'était que de 3 milliards de dollars au total.

L'hémisphère occidental regroupe moins de 15 % de la population mondiale, mais est le théâtre de plus de 35 % de l'activité économique mondiale mesurée. Avec plus de 800 millions d'habitants et un produit intérieur brut collectif de plus de 11 billions de dollars américains, les Amériques représentent de loin la région économique la plus grande et la plus productive au monde, dépassant de plus de 3 billions de dollars américains l'Union européenne (UE), qui se situe au deuxième rang.

Chacun sait que les États-Unis sont le premier partenaire commercial du Canada, qui y destine 87 % de ses exportations. Si l'on ajoute les autres pays de l'hémisphère avec lesquels le Canada a conclu une entente de libre-échange (le Mexique, le Costa Rica et le Chili), on arrive à 98 % du commerce hémisphérique du Canada. A première vue, donc, il ne semble pas nécessaire de se lancer dans une autre initiative du même ordre. Le Canada a toutefois plusieurs bonnes raisons d'adhérer à la ZLEA.

Premièrement, les avantages directs en matière de commerce et d'investissement méritent encore d'être explorés. La raison d'être de tous les accords de libéralisation des échanges est d'augmenter la taille du « gâteau » économique — afin d'améliorer la prospérité et le bien-être de tous. Les sociétés évoquent dans les secteurs de l'économie axées sur l'exportation ne sont pas les seules à profiter d'une libéralisation des échanges. Du côté « importation », de l'édification commerciale, les avantages résident dans une compétitivité accrue des sociétés qui imposent des produits et services aux fins de leur processus de fabrication, ainsi qu'à de nouveaux biens et services venant de l'étranger. Le libre-échange devrait faire baisser le prix de bon nombre de ces importations. Le

A. Les avantages de la ZLEA

Un accord sur la ZLEA traiterait à la fois des barrières tarifaires et non tarifaires (p. ex., droits ou redevances sur les importations) ainsi que d'autres questions comme les régles d'origine et les obstacles techniques au commerce. Le Canada a déjà exprimé publiquement ses positions sur : l'accès aux marchés, l'agriculture, l'investissement, les services (le Canada s'est engagé à protéger la santé, l'environnement public, les services sociaux et la culture); les marchés publics, les droits de propriété intellectuelle; la politique de concurrence; les subventions, l'antidumping et les mesures compensatoires; le règlement des différends (prendre appui sur le processus de l'Organisation mondiale du commerce et sur le chapitre 20 de l'ALENA); la participation de la société civile; les économies de taille et le commerce électronique (voir : http://www.dfat-maec.gc.ca/mna-cfa/new_archives-f.asp)

Lorsqu'il est question d'accès aux marchés, aucun dossier n'est, semble-t-il, plus délicat que celui de l'agriculture. Lors de la mission d'étude du Sous-comité, des témoins ont fait état de la nécessité d'ouvrir les marchés agricoles en Amérique du Nord. Souvent les obstacles sont de nature technique. En Colombie, la ministre déléguée aux Affaires étrangères a insisté sur l'importance de satisfaire aux questions relatives à l'accès aux marchés dans le secteur agricole lors des négociations de la ZLEA. Il serait trop long, selon elle, d'attendre que l'OMC y trouve des solutions.

Même si peut y avoir quelques désaccords quant aux changes que les négociations aboutissent à la date visée, il est clair que les négociations sont maintenues sur les enjeux cruciaux touchant l'accès aux marchés (p. ex., réglementation des tarifs douaniers, barrières non tarifaires/obstacles techniques au commerce, réduction des tarifs douaniers, etc.). Les négociations de la ZLEA. Le succès des négociations dépend pour une bonne part de la résolution de ces questions.

D'autres pas attendus par contre que même si 2005 est un délai difficile à respecter, il est possible d'y arriver si les négociations se déroulent bien. Or, nous avons cru comprendre que les négociations se déroulent effectivement bien et qu'il y avait des progrès. Le Sous-comité a essentiellement entendu deux points de vue concernant la date butoir de 2005. D'un côté, certains estiment que cet objectif est excessivement ambitieux et ne sera pas atteint en raison de facteurs qui y font actuellement obstacle.

Le Sous-comité a également entendu deux points de vue concernant la date butoir de 2005 et la mise en œuvre de la ZLEA, à décembre 2005. Au premier sommet des Amérindiens tenu à Miami en 1994, l'idée a été reprise sous le nom de ZLEA. Ce sommet renouissaît les chefs d'Etat et de gouvernement de 34 pays de l'hémisphère occidental pour discuter des moyens à prendre pour promouvoir la prospérité économique, la démocratie et le développement dans les Amérindiens. Lors de ce sommet, tous les pays ont convenu de se donner jusqu'en 2005 pour s'entendre sur la création d'une ZLEA. Avec l'appui du Canada et de quelques autres pays, on a par la suite proposé de ramener cette échéance à 2003, mais la suggestion n'a pas été retenue. Les négociations officielles en vue de la création de la ZLEA ont été lancées au Sommet de Santiago en 1998. L'échange actuel fixe la fin des négociations, à janvier 2005 et la mise en œuvre de la ZLEA.

L'idée d'une zone de libre-échange regroupant les Amérindiens a été lancée pour la première fois en 1990 par le président américain de l'époque, George Bush père, dans son initiative pour les Amérindiens (1990). L'accord de libre-échange Canada-Etats-Unis (ALE) venait alors d'être signé lors d'un sommet de l'On commerce à Lahti en Finlande.

La ZLEA fait aussi partie intégrante du processus du Sommet des Amérindiens qui lie la croissance économique au développement social et préconise l'adoption de mesures pour accroître le niveau de vie, améliorer les conditions de travail et mieux protéger l'environnement d'un bout à l'autre des Amérindiens. En ce sens, l'initiative commerciale est à renforcer les grands objectifs du Sommet.

Il ne faut aucun doute que l'aboutissement de la négociation de la ZLEA constituerait un important accomplissement. Come la rappelle au Sous-comité ex-ministre Costa-Ricain des Affaires étrangères, c'est là un ambitieux projet qui se solde par la création de la plus vaste zone de libre-échange au monde.

REALISATION D'UNE ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE DES AMÉRIQUES

Le Sous-comité s'est toutefois interrogé de l'apparent manque de coordination et de communication entre les ambassades et les consulats dans un même pays, dont les bureaux ont semblé agir indépendamment les uns des autres tout en fournisant constamment des services d'une qualité exemplaire, stratégie que tous les extérieurs du Canada, quel que soit le pays, semblaient poursuivre. Nous recommandons :

Précieux renseignements sur les dossiers susceptibles d'être soulevés dans les réunions, programmes complets et pertinents prévue au pied levé, mais également fourni de

Recommandation 13

Quelque, pour que notre présence à l'étranger soit plus concrète et efficiente, le gouvernement du Canada améliore la coordination et la communication entre ses ambassades et ses consulats. Il faudrait mettre en place, au sein de chaque pays, une stratégie de service extérieur unique et une structure organisationnelle explicite.

Les porte-parole du Brésil ont laissé entendre au Sous-comité qu'un des moyens par lequel le Canada pourrait améliorer sa visibilité en Amérique latine serait de se faire mieux connaître de la population lors des visites de ses parlementaires dans la région. Si la visibilité du Canada auprès des médias étais accrue, la population connaîtrait mieux le Canada, ses programmes commerciaux et les débouchés qu'il présente.

Que, pour faciliter la communication et la circulation de l'information au sujet des initiatives commerciales du Canada, des contacts avec les médias soient établis dans les ambassades du Canada, notalement dans les pays où les intérêts commerciaux du Canada sont au sujet des initiatives commerciales du Canada, des contacts avec les médias considérables.

Recommandation 14

Les bureaux du service extérieur du Canada ont un rôle important à jouer ce qui est de faire mieux connaître le Canada et ses politiques commerciales. Les bureaux des ambassades et des consulats entretiennent déjà des relations avec les médias locaux, mais il serait possible de mieux promouvoir et appuyer localement les initiatives au sujet des initiatives commerciales du Canada, notalement dans les médias locaux. Nous recommandons :

Pour consolider les liens en matière de commerce et d'investissement entre le Canada et les États-Unis que les entreprises et la population de notre pays ignorent souvent les débouchées que présentent les pays d'Amérique latine et des Caraïbes. Le fait d'avoir une frontière commune avec la plus grande puissance économique au monde signifie que, souvent, les entreprises canadiennes n'ont pas besoin de chercher d'autres débouchées à leurs exportations. Toutefois, pour profiter pleinement du marché des liens économiques avec d'autres pays des Amériques, il faudrait, de lavis du Sous-comité, que le gouvernement fédéral contribue pour une large part à la sensibilisation aux possibilités de liens commerciaux dans tout l'hémisphère. Nous recommandons :

Recommandation 11

Quel le gouvernement fédéral prendre des mesures pour accroître ses efforts de sensibilisation des entreprises canadiennes aux débouchées offertes aux Amériques. Il faudrait affecter des fonds supplémentaires aux activités des missions diplomatiques du Canada dans la région et encourager et soutenir davantage les chambres de commerce partout dans l'hémisphère.

C'est sans doute en partie en raison des liens économiques entre le Canada et les États-Unis que les entreprises et la population de notre pays ignorent souvent les débouchées que présentent les pays d'Amérique latine et des Caraïbes. Le fait d'avoir une frontière commune avec la plus grande puissance économique au monde signifie que, souvent, les entreprises canadiennes n'ont pas besoin de chercher d'autres débouchées à leurs exportations. Toutefois, pour profiter pleinement du marché des liens économiques avec d'autres pays des Amériques, il faudrait, de lavis du Sous-comité, que le gouvernement fédéral contribue pour une large part à la sensibilisation aux possibilités de liens commerciaux dans tout l'hémisphère. Nous recommandons :

Recommandation 12

Quel le Partement du Canada cherche à établir des liens parlementaires plus étroits avec les pays des Amériques.

Dans ses déplacements, le Sous-comité a été fort bien appuyé par les ambassades et les consulats canadiens, dont le personnel a non seulement préparé des

L'incertitude politique en Colombie et au Venezuela complique les négociations commerciales avec la Communauté Andine. Si les difficultés qu'éprouve la Communauté Andine ou le Mercosur mettent en péril la cohésion de ces groupes régionaux, le Canada devrait être prêt à envisager de négocier avec les pays séparément. Le Sous-comité recommande :

Recommandation 10

Que le Canada se fasse l'instigateur de négociations bilatérales de libre-échange avec les pays intéressés qui font partie de ces groupes régionaux.

Coume le gouvernement du Canada a déjà désigné le Brésil comme sa priorité sur le marché sud-américain, il faudrait qu'il consacre des efforts considérables à améliorer sa relation bilatérale avec ce pays.

Le meilleur moyen pour le Canada de resserrer ses liens économiques avec les pays d'Amérique latine et des Caraïbes est de s'efforcer de conclure des ententes portant sur le commerce et l'investissement avec la région. Or, le Sous-comité pense que des mesures complémentaires plus modestes pourraient accroître l'efficacité de ces traités officiels en améliorant l'interaction économique et politique entre le Canada et les autres pays le long de leurs frontières.

Lors de ses voyages en Amérique du Sud, le Sous-comité a souvent entendu dire que le Canada et ses partenaires commerciaux en Amérique latine et dans les Caraïbes savent très peu de choses les uns des autres. Les chefs d'entreprise canadiens au Brésil ont fait observer que l'Amérique latine est généralement perçue comme une grande région homogène, alors qu'en réalité il existe des disparités économiques, sociales, politiques et linguistiques (Brésil) considérables dans ces pays. Par exemple, les régions très pauvres de l'Amérique latine sont généralement perçues comme une grande partie-pays du Brésil où sont très nombreux les petits agriculteurs et les familles vivant de la vente de leur production agricole.

Les entreprises canadiennes œuvrant dans la région ont également déclaré que l'Amérique latine et les Caraïbes. Un certain nombre de chefs d'entreprises et d'autorités locales se sont dits du même avis. Au Chili, par exemple, le Sous-comité a appris que les relations bilatérales avec le Canada. Il faudrait notamment que la population des deux pays soit mise au courant des débouchés que présente l'accord de libre-échange bilatéral.

Recommandation 9

à des engagements visant à résoudre un certain nombre de questions préoccupantes pour les Canadiens. En particulier, il n'y a pas d'accord sur la protection des investissements étrangers (APIE) entre le Canada et le Pérou, la Colombie et la Bolivie ni de convention fiscale avec aucun pays andin, à part l'Équateur. De même, le Sous-comité a appris que des entreprises canadiennes œuvrant en Colombie connaissent des difficultés considérables dues à la réglementation appliquée par ce pays, qui entraîne leurs investissements et leur essor. Nous recommandons :

Quelques mesures supplémentaires doivent être prises pour faciliter l'investissement canadien dans les secteurs où les obstacles réglementaires et de promotion de l'investissement étranger et de convention fiscale sont rencontrés au sein de la Communauté andine, le gouvernement fédéral accorde à la demande d'accès préférentiel de cette organisation, mais en posant comme condition que les négociations en vue d'accords de protection commerciale bilatérale en matière de libre-échange dans le cadre de l'adoption d'une législation instable économique et politique de certains pays peut compliquer avec les pays du Mercosur.

Toutefois, l'instabilité économique et politique de certains pays peut compliquer la négociation d'ententes avec l'un ou l'autre des groupes régionaux. Par exemple, l'effondrement de l'économie argentine temprera l'efficacité du Mercosur, même si les perspectives à long terme semblent brillantes aux yeux de certains.

Les défis auxquels l'Argentine est confrontée sont considérables. Il lui faut procéder à une restructuration économique et politique et appuyer la communauté internationale, en particulier celui du Canada et des autres pays du G-8, ainsi que l'aide des institutions financières internationales, comme le Fonds monétaire international et la Banque mondiale. Le Sous-comité a appris que les entreprises canadiennes œuvrant dans la région se font payer en espèces, en raison du manque de liquidités dont souffre l'économie locale.

Parcue l'Argentine s'efforce de rebâtir ses fondements économiques, le Brésil est de fait la seule grande puissance économique du Mercosur. Les porte-parole de ce pays ont laissé entendre que la situation de la situation, le Canada pourra être influencé au sein du Mercosur pourrait inciter les trois autres pays membres à adhérer aux ententes conclues.

Pour ce qui est du développement, le Sous-comité appuie les concessions unilatérales et le traitement spécial pour les pays en développement. De fait, c'est ce que nous savons indiquer dans un récent rapport sur l'OMC. Toutefois, dans les cas de la Communauté andine, il serait préférable que de telles concessions soient liées à l'obtention d'un accès préférentiel dans le cadre duquel le Canada fournit aux pays andins des concessions unilatérales en matière d'accès aux Marchés des Etats-Unis et du Mexique.

Désirer une stabilité qu'une entente commerciale signifierait, la Communauté mondiale l'image de caractère canadien et de projets vis-à-vis du reste du monde. La création de plantes halucinogènes comme source de revenu. La combattre le trafic de stupéfiants. On estime dans ce pays que la vigueur économique et activelement la libéralisation des échanges dans le cadre d'une stratégie visant à Amérique latine et des Caraïbes. Il a également appris que la Colombie poursuit commerce d'avantage avec la Communauté andine qu'avec tout autre groupe régional. La Communauté andine en particulier est fait rappeler que le Canada commercialise avec le Canada. Le Sous-comité s'est fait rappeler que le Canada et Amérique latine et des Caraïbes. II a également appris que la Colombie poursuit commerce d'avantage avec la Communauté andine qu'avec tout autre groupe régional. La plupart des pays d'Amérique du Sud sont membres soit du Mercosur soit de la Communauté andine. En raison des tarifs extérieurs communs présentés dans chacun de ces groupes, le Canada n'est pas actuellement en mesure de négocier une entente bilatérale avec d'autres pays d'Amérique du Sud.

Pour renseigner les liens économiques avec les pays d'Amérique latine et des Caraïbes, il est primordial de chercher par des moyens novateurs à promouvoir la libéralisation des échanges. Pour le Sous-comité, l'Amérique du Sud est un marché présentant des débouchés extraordinaires pour le Canada, or le Chili est le seul pays du continent ayant avec le Canada un seul de ces pays, car cela signifie qu'il souhaite négocier des ententes de libre-échange, le Canada devrait considérer le Mercosur et la Communauté andine comme des entités distinctes et négocier des traités bilatéraux en conséquence.

c) Nouvelles négociations en matière de libre-échange

Costa Rica a l'accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica, le Canada devrait également servir des pays participants afin que le public accorde des concessions au sein des pays participants afin que le public soit bien renseigné sur les avantages qu'il procurent.

Il y a toutefois en parallèle une certaine résistance, assez vêhement, de la population. Au Costa Rica, en particulier, des complications d'ordre politique ont retardé la ratification de l'entente de libre-échange entre le Canada et ce pays, où un petit nombre de producteurs de pommes de terre s'inquiètent de l'accès au marché octroyé aux producteurs canadiens de fruits et les préoccupations de la situation pour leur secteur. Le Sous-comité s'est fait dire qu'il s'agissait d'un dossier qui avait joué un rôle important dans les récentes élections au Costa Rica et que, par suite des pressions exercées par les agriculteurs et des craintes croissantes de la population, le leadership politique et économique nécessaire pour rattacher l'entente n'était pas forcément présent.

D'après certains, l'opposition aux ententes de libre-échange est en bonne partie attribuable à un manque d'information sur les avantages de la libéralisation des échanges. Des représentants de la Chambre de commerce du Costa Rica ont maintenu que cette opposition, il est difficile de savoir quelles industries locales seraient les plus susceptibles de souffrir de la concurrence des importations ou de bénéficier d'un accès élargi au marché.

Le Sous-comité a pu voir que les ententes de libre-échange conclues étaient, en général, très largement appuyées au Costa Rica et au Chili, non seulement par les pouvoirs publics et les groupes d'entreprises mais également par les syndicats et les organisations non gouvernementaux.

Le Canada a déjà signé des ALE avec le Chili et le Costa Rica et négocie actuellement la conclusion d'une entente de ce type avec les quatre pays de l'Amérique centrale et le Nicaragua.

Malgré cette opposition, le Sous-comité estime que le Canada devrait poursuivre ses pourparlers en matière de libéralisation des échanges et élargir sa présence en Amérique latine et dans les pays des Caraïbes. C'est pour cela qu'il appaudit les négociations actuellement en cours avec les quatre pays d'Amérique centrale et les discussions préliminaires entamées avec le Canada. A titre de précaution, le Canada devrait veiller, lorsqu'il cherchera à concilier des accords commerciaux bilatéraux dans la région, à sensibiliser les pays touchés aux éventuelles conséquences de tels accords. C'est ainsi qu'il pourra atténuer les malentendus et les craintes non justifiées. Le Sous-comité recommande :

Recommendation 8

Le Sous-comité estime que la région de l'Amérique latine et des Caraïbes représente pour nous un potentiel énorme au chapitre du commerce et de l'investissement. Par conséquent, le Canada a signé des ententes bilatérales portant sur le commerce et l'investissement qui généralement sont satisfaisantes des résultats obtenus. Par ailleurs, le Sous-comité a découvert que les pays avec lesquels le Canada entretient des relations fondamentales d'amélioration des relations que le Canada a avec les pays d'Amérique latine et des Caraïbes a signé des ententes bilatérales portant sur le commerce et l'investissement qui généralement sont satisfaisantes des résultats obtenus.

Les pays avec lesquels le Canada a signé des ententes bilatérales portant sur le commerce et l'investissement ont généralement été satisfaisantes des résultats obtenus. Par ailleurs, le Sous-comité a aussi solides étaient en règle générale très désiré de renforcer ces dernières.

Le moyen le plus fondamental d'améliorer les relations que le Canada entretient avec les pays d'Amérique latine et des Caraïbes est de créer un environnement propice à l'investissement étranger. Plus précisément, il existe un certain nombre de pays des Amériques avec lesquels le Canada n'a pas conclu de convention fiscale. Or ces conventions permettent d'harmoiser les politiques fiscales dans les pays signataires, de sorte que les entreprises d'un pays couvrant dans un autre ne sont pas imposées dans deux pays. Si cet obstacle à l'investissement disparaît, les entreprises canadiennes pourraient investir dans la liste de pays avec lesquels le Canada a signé un accord sur la protection des investissements étrangers (APIE). Même si les ententes de libre-échange possibles d'ailleurs la liste de pays avec lesquels le Canada a libéralisé des échanges. Nous recommandons :

Recommandation 7

b) Négociations en cours sur le libre-échange

conventions fiscales.

Quelques années avec les pays de l'Amérique latine et des Caraïbes, le gouvernement du Canada intensifie ses efforts pour faire aboutir les négociations en cours avec divers pays en vue de la conclusion d'accord sur la protection des investissements étrangers (APIE) et de bilatérales avec les pays de l'Amérique latine et des Caraïbes, les

gouvernements du Canada intensifie ses efforts pour faire aboutir les négociations en cours avec divers pays en vue de la conclusion d'accord sur la protection des investissements étrangers (APIE) et de bilatérales avec les pays de l'Amérique latine et des Caraïbes, les

Le même point de vue a été repris par le Pérou. Au Chili, les représentants du gouvernement ont dit au Sous-comité que le dumping était illégal dans une véritable zone de libre-échange car tous les pays font partie du même marché. De plus, si le Chili a réussi dans le passé à se remettre contre des accusations antidumping, les représentants officiels ont rappelé que cette démarche avait coûté cher, avait pris du temps et avait été pénible, et qu'elle était particulièrement problématique pour les pays en développement qui disposent de moyens limités.

Une demière lacune de l'ALENA a été portée à l'attention des membres du Sous-comité par Robert Pilon (vice-président exécutif de la Coalition pour la diversité culturelle). Il a fait valoir que même si l'expérimentation culturelle continue dans cet accord était acceptable, l'ALENA contenait aussi, hélas, une clause de représailles qui permettait aux membres de réagir aux mesures destinées à protéger les industries culturelles par libre-échange avant un effet commercial équivalent. M. Pilon a signalé les accords de clauses de réciprocité bilatéraux conclus avec le Chili et le Costa Rica, qui continuent une variété de négociations futures. Il n'a pas indiqué que le gouvernement du Canada avait l'intention de réclamer une exemption culturelle inspirée de celle contenue dans l'accord de libre-échange Canada-Chili.

Une des rares lacunes de l'ALENA a été portée à l'attention des membres du Sous-comité par Robert Pilon (vice-président exécutif de la Coalition pour la diversité culturelle). Il a fait valoir que même si l'expérimentation culturelle continue dans cet accord était acceptable, l'ALENA contenait aussi, hélas, une clause de représailles qui permettait aux mesures ayant un effet commercial équivalent. M. Pilon a signalé les accords de clauses de réciprocité bilatéraux conclus avec le Chili et le Costa Rica, qui continuent une variété de négociations futures. Il a pas indiqué que le gouvernement du Canada avait l'intention de réclamer une exemption culturelle inspirée de celle contenue dans l'accord de libre-échange Canada-Chili.

Le Sous-comité croit que les efforts de libéralisation du commerce et d'intégration économique avec les autres pays des Amériques sont pour le Canada l'occasion de renforcer les aspects positifs de ses accords commerciaux, lequel démontre au moment de négocier des accords commerciaux, le gouvernement fédéral tient compte de la nécessité d'améliorer certains dispositions de l'ALENA, comme celles signales dans le corps du présent rapport.

Recommandation 6

2. Ententes bilatérales

La multiplication et l'élargissement des ententes bilatérales que le Canada consulte avec des pays de la région aident beaucoup à renforcer les liens économiques de notre pays avec ceux d'Amérique latine et des Caraïbes. Même si les échanges commerciaux entre le Canada et les Amériques sont relativement modestes hors des pays de l'ALENA, avec des pays de la région aident beaucoup à renforcer les liens économiques de notre pays avec ceux d'Amérique latine et des Caraïbes. Même si les échanges commerciaux entre le Canada et les Amériques sont relativement modestes hors des pays de l'ALENA,

ces recours ou du moins de les modifier en profondeur dans les accords de libre-échange subséquents.

Les récentes mesures prises par les Etats-Unis pour appliquer des droits antidumping et compensatifs à l'égard des importations d'accier et de bois dénuve ont également suscité des réerves quant à la-propos ou même à la validité de ces recours. Au Brésil, le Sous-comité a entendu un certain nombre de représentants du gouvernement et de groupes d'affaires exprimer leur opposition à ces mesures protectrices. Cela n'a pas empêché les dispositions antidumping et compensatrices puisque servir à limiter l'accès aux marchés américains, plusieurs témoins ont demandé d'abolir

Le Sous-comité a entendu le Brésil déplorer que l'incorporation de dispositifs investisseur-Etat sur le modèle de IALENA pourrait avoir sur son territoire des répercussions considérables sur la prestaison des services gouvernementaux. Un malaise semblable a été exprimé par le Chili — il existe déjà dans l'accord de libre-échange signé avec ce pays des dispositifs investisseur-Etat modèles sur IALENA. Pendant son séjour dans ce pays, le Sous-comité a été informé par des représentants du gouvernement chilien qu'il cherchait à renégocier cet élément de l'accord. Il a par ailleurs appris que le Pays avait fait la même demande à l'égard de son accord de libre-échange avec le Mexique et qu'il évidemment dé telles dispositions dans les négociations avec le Mexique et avec les Etats-Unis.

Le Sous-comité constate toutefois certaines lacunes dans l'ALENA. On lui a en effet rappelé certaines difficultés durant ses déplacements et à l'occasion des audiences à Ottawa. Certains pays étaient impatients d'explorer de nouveaux liens bilatéraux avec le Canada, mais ont dit refuser d'envisager un accord contentant des dispositions de protection des investissements modèles sur l'ALENA. A la suite des récentes mesures protectionnistes preses aux Etats-Unis, ils se disaient inquiets aussi de l'inséfition de dispositions prévoyant des droits antidumping et compenses-tarifs.

Dépôts huit ans, l'ALENA a montré qu'il permettrait non seulement d'accroître le commerce et l'investissement entre les pays membres mais aussi, comme on le voit dans le cas du Mexique, de promouvoir la croissance économique dans les pays en développement. Le Sous-comité croit que dans la mesure du possible, le Canada devrait continuer de tenir compte de l'expérience positive de l'ALENA dans les autres négociations visant à libéraliser son commerce dans les autres.

b) Mettre à profit l'ALENA

que, étant donné l'importance relative des marchés américains et mexicains pour les entreprises canadiennes, le gouvernement du Canada cherche activement à faire disparaître les entraves au commerce et à l'investissement entre le Canada et ses partenaires de l'ALENA. Il devrait s'assurer que ses règlements et ses politiques en matière de commerce cadrent avec le niveau d'intégration économique actuel des trois pays.

- Favorisée afin d'éliminer la nécessité de certains programmes comme les règles de reconnaisance mutuelle, de protocoles d'essai communs, etc.
- Normes et règlements régissant les produits et les procédés : il y a place pour des progrès en matière de normes communes ou d'acceptation de l'équivalence, de reconnaître à des normes communes et à la reconnaissance mutuelle.
- Services : il est possible d'allier au-delà des engagements d'accès au marché et des discussions sectorielles concernant les services financiers, les transports, les télécommunications et les services professionnels permettant peut-être aussi de réduire la discrimination et d'accroître les possibilités de commerce et d'investissement : il y aurait lieu de renforcer l'application pour faire respecter les règles.
- Récours commerciaux : les règles régissant les droits antidumping et gouvèrnement à acquérir les biens et les services destinés à leur usage sur une base non discriminatoire et pleinement concurrenentielle auprès de fournisseurs nord-américains.
- Marchés publics : des règles pourraient être conclues pour obliger tous les gouvèrnement à accorder les biens et les services destinés à leur usage sur une base non discriminatoire et pleinement concurrenentielle auprès d'un fournisseur nord-américain.
- Politique de concurrence : des efforts devraient être faits pour établir des objectifs communs et constituer une base de collaboration pour faire respecter les règles.
- Investissement : il existe des régulations de commerce multilatéral.
- Institutions : les gouvernements ont peut-être besoin de plus que des arrangements intergouvernementaux ponctuels (comme l'ALE et l'ALENA) et devraient peut-être se doter d'institutions supranationales permanentes.
- Les États-Unis et le Mexique représentent plus de 98 % du commerce bidirectionnel du Canada dans l'hémisphère — 99 % des exportations et 97 % des importations. Les États-Unis et le Mexique dominent à ce point le portefeuille commercial du Canada dans les Amériques que le Sous-comité croit que le gouvernement fédéral ne devrait pas perdre de vue le rôle critique joué par ses partenaires de l'ALENA dans ses efforts de libéralisation commerciale et d'intégration économique dans l'hémisphère.
- Voilà pourquoi le Sous-comité, bien que convaincu de l'utilité de poursuivre la libéralisation des échanges avec les autres pays des Amériques, reconnaît aussi que les obstacles au commerce avec les Canadiens. Le Sous-comité recommande par conséquent :

Certes, le Canada a tiré avantage de lALENA mais le Souss-comité signale que le plus grand bénéfice a été le Mexique. Ce résultat n'est pas étonnant puisque la plupart des concessions d'accès au marché favorisent les pays en développement. Les marchands généralement associées aux pays en développement font généralement l'objet de plus grands obstacles commerciaux que les produits propres au monde développé.

Après la crise monétaire qu'a connue le Mexique en 1995, un afflux d'IED canadien et américain au Mexique a stimulé économie le commerce de ce pays, ce qui a permis ensuite une progression rapide de l'économie. La croissance annuelle réelle au Canada et à 3,9 % aux Etats-Unis.

Si l'on juge par l'essor du commerce et de l'investissement entre les pays membres, il ne fait aucun doute que lALENA a remporté un grand succès. Cette explosion des échanges commerciaux et l'intégration des économies nord-américaines certaines signes indiquent en effet que lALENA devient victime de son propre succès. Le volume des échanges entre le Canada et les Etats-Unis en particulier dépasse largement la réalité des rapports économiques entre le Canada et les Etats-Unis.

Dans son témoignage du 5 février 2002, Michael Hart (chaire de politique commerciale Simon Reisman, Norman Paterson School of International Affairs, Université Carleton) a attiré l'attention du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international sur une étude qu'il a menée avec son collègue Bill Dymond (directeur exécutif, Centre for Trade Policy and Law) où il est question du degré croissant d'intégration des économies canadienne et américaine et des difficultés qui en découlent. Dans ce rapport, Hart et Dymond dressent une liste de points sur lesquels il faudrait se pencher pour créer une frontière plus ouverte et plus continue, qui refléterait plus fidélement la réalité des rapports économiques entre le Canada et les Etats-Unis.

Les principaux points relevés dans l'étude⁹ sont les suivants :

- ▷ Administration des douanes et de la frontière : de nouveaux programmes s'imposent pour faciliter et rationaliser les formalités douanières de routine à l'égard des personnes et des marchandises, et peut-être en éliminer la nécessité.
- ▷ Droits de douane et programmes connexes : les industries bénéficieraient de la plus réduction et de l'harmonisation des niveaux tarifaires de la nation la plus

a) Difficultés

Certes, le Canada a tiré avantage de lALENA mais le Souss-comité signale que le plus grand bénéfice a été le Mexique. Ce résultat n'est pas étonnant puisque la plupart des concessions d'accès au marché favorisent les pays en développement. Les marchands généralement associées aux pays en développement font généralement l'objet de plus grands obstacles commerciaux que les produits propres au monde développé.

Après la crise monétaire qu'a connue le Mexique en 1995, un afflux d'IED canadien et américain au Mexique a stimulé économie le commerce de ce pays, ce qui a permis ensuite une progression rapide de l'économie. La croissance annuelle réelle au Canada et à 3,9 % aux Etats-Unis.

Si l'on juge par l'essor du commerce et de l'investissement entre les pays membres, il ne fait aucun doute que lALENA a remporté un grand succès. Cette爆炸 des échanges commerciaux et l'intégration des économies nord-américaines certaines signes indiquent en effet que lALENA devient victime de son propre succès. Le volume des échanges entre le Canada et les Etats-Unis en particulier dépasse largement la réalité des rapports économiques entre le Canada et les Etats-Unis.

Dans son témoignage du 5 février 2002, Michael Hart (chaire de politique commerciale Simon Reisman, Norman Paterson School of International Affairs, Université Carleton) a attiré l'attention du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international sur une étude qu'il a menée avec son collègue Bill Dymond (directeur exécutif, Centre for Trade Policy and Law) où il est question du degré croissant d'intégration des économies canadienne et américaine et des difficultés qui en découlent. Dans ce rapport, Hart et Dymond dressent une liste de points sur lesquels il faudrait se pencher pour créer une frontière plus ouverte et plus continue, qui refléterait plus fidélement la réalité des rapports économiques entre le Canada et les Etats-Unis.

Les principaux points relevés dans l'étude⁹ sont les suivants :

- ▷ Administration des douanes et de la frontière : de la nouvelle régulation et de l'harmonisation des niveaux tarifaires de la nation la plus
- ▷ Droits de douane et programmes connexes : les industries bénéficiaient de la plus réduction et de l'harmonisation des niveaux tarifaires de la nation la plus
- ▷ Pour faciliter et rationaliser les formalités douanières de routine à l'égard des personnes et des marchandises, et peut-être en éliminer la nécessité.
- ▷ Administration des douanes et de la frontière : de nouveaux programmes s'imposent

L'ALENA, et avant l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, ont eu un effet spectaculaire sur l'économie canadienne. En développement sa vocation exportatrice, le Canada a vu son PIB bénéficier d'une forte croissance et le marché du travail s'ennicher de plus de 2,2 millions d'emplois entre 1993 et 2001. Grâce à ce bilan fort positif en matière de création d'emplois, le taux de chômage national a atteint en 2000 son plus bas niveau depuis au moins 25 ans.

Le Sous-comité reconnaît qu'aucune région au monde ne peut rivaliser avec le Canada en ce qui a trait à la relation commerciale qu'il entretient avec ses partenaires de l'ALENA, et il estime que l'expérience qu'il a acquise au sein de l'ALENA illustre bien les avantages de croissance commerciale qu'il peut tirer de l'entente avec les États-Unis et au Mexique ont engendré une croissance de 134 % depuis 1993 et atteint 354 milliards de dollars en 2001. Les importations ont elles aussi presque doublé depuis 1993 et totalisait 231 milliards de dollars en 2001.

1. L'exemple de l'ALENA

Etant donné la croissance rapide du commerce et de l'investissement entre le Canada et les pays d'Amérique centrale et du Sud et les Caraïbes, et compte tenu des retombées positives du rapprochement des liens économiques avec le Mexique, le Sous-comité appuie sans réserve le développement des liens économiques avec l'Amérique latine et les Caraïbes. En accroissant la portée et le nombre des accords bilatéraux avec la région, on offre un potentiel important aux investisseurs, aux entreprises et aux consommateurs du Canada.

B. Développer les liens économiques officiels avec les Amériques

Quel gouvernement collabore avec d'autres pays pour harmoniser les méthodes statistiques utilisées pour recueillir les données du commerce international.

Recommandation 4

Souvent de celles qui sont publiées par leurs partenaires commerciaux et que ces différences reflètent des écarts conceptuels légitimes et peut-être des erreurs. Nous sommes bien conscients que la réconciliation des données est une difficulté constante des organisations de statistiques. Le Sous-comité croit toutefois que l'absence de données uniformes et fiables compromet sérieusement tout débat sur les coûts et les avantages de la libéralisation du commerce ainsi que l'analyse des débouchés et des difficultés qui caractérisent le commerce international. Le Canada se penche actuellement sur la mesure la relation commerciale du Canada avec les autres pays qui soit digne de foi et qui respecte les méthodes statistiques utilisées pour recueillir les données du commerce international. Nous recommandons par conséquent :

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international reconnaît que les statistiques sur le commerce des marchandises produites par les pays différents

Dans bien des cas, le Souss-comité a appris que la différence résultait du transit des marchandises par les États-Unis avant d'arriver à destination. Il s'agit toutefois pas possible d'expliquer les différences de mesure, de définition et de règles d'origine entre les diverses sources de données.

Pendant son séjour en Amérique du Sud et en Amérique centrale, le Sous-comité constate à plusieurs reprises que les données qu'on lui avait remises sur le commerce et l'investissement avaient le voyage différent tout à fait des renseignements présentés par les représentants des gouvernements et les chefs d'entreprise de la région. Par exemple, le Sous-comité a souvent entendu les Pays déplorer un important déficit commercial avec le Canada alors que les données de Statistique Canada révélaient exactement le contraire.

c) Note sur la fiabilité des statistiques commerciales

| dans les Antilles | | Croissance 1991-2001 | | | en millions de dollars) | | |
|--|----------------|----------------------|-------|-------|-------------------------|---|--|
| Ble (bleu incl.) | Papier journal | 1991 | 1996 | 2001 | Millions \$ | % | |
| 412,4 | 856,7 | 671,6 | 259,2 | 62,9 | | | |
| 214,0 | 381,1 | 390,4 | 176,4 | 82,4 | | | |
| 157,0 | 223,7 | 310,9 | 153,9 | 98,0 | | | |
| 54,1 | 177,9 | 239,3 | 185,2 | 342,3 | | | |
| 89,7 | 103,4 | 123,8 | 342 | 38,1 | | | |
| Houille | | | | | | | |
| Pièces électroniques pour téléphones | 40,4 | 136,9 | 95,9 | 55,6 | 137,8 | | |
| Minéral de fer et concentrés | 2,9 | 0,0 | 70,9 | 68,0 | 2 329,8 | | |
| Pois (sècs et écailles) | 13,3 | 66,2 | 63,5 | 50,2 | 377,9 | | |
| Avions (>15 000 kg) | 0,0 | 0,0 | 56,5 | 56,5 | n/d | | |
| Soutfre | 21,4 | 53,5 | 55,4 | 34,1 | 159,7 | | |
| Presses à mouler par injection | 7,2 | 14,0 | 51,1 | 43,9 | 610,7 | | |
| Pièces pour machine à filonage | 0,0 | 77,8 | 53,7 | 53,7 | n/d | | |
| Papier de doubleur Kraft - rouleaux ou feuilles | 1,0 | 11,2 | 37,6 | 36,7 | 3 750,1 | | |
| Simulateurs de vol et pièces | 0,0 | 0,0 | 27,0 | 27,0 | n/d | | |
| Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement | | | | | | | |

Tableau 2 — Principaux produits d'exportation du Canada en Amérique latine et

Quant aux importations, elles sont davantage concentrées dans les produits de base. Elles se sont élevées à plus de 1,3 milliard de dollars en 2001 et se composaient surtout cette année-là de pétrole brut et raffiné, dont une grande partie venait du Venezuela. Les minéraux bruts et les produits miniers, comme l'or, ont eux aussi constitué des importations importantes, tout comme le café, le sucre brut, les vêtements, les fruits frais et certains produits automobiles.

Les principaux marchés commerciaux du Canada en Amérique latine et dans les Caraïbes rapporte 672 millions de dollars en 2001 et complète pour près de 16 % de toutes les exportations vers la région. Dans l'ensemble, le grand produit d'exportation du Canada est le blé; il a varié considérablement d'un pays à l'autre (voir l'annexe A) et touche un peu moins de produits. Les autres grands produits d'exportation sont le papier journal et les autres dérivés du papier, les produits chimiques, les avions, les pièces automobiles, les aliments préparés, les produits électriques ainsi que la machinerie et les pièces connexes.

b) Principaux produits commerciaux

Les rapports économiques entre le Canada et le Groupe des quatre de l'Amérique centrale nommément Honduras, Guatemala, Nicaragua et Salvador, sont pour l'instant peu étendus mais progressent rapidement. Le commerce bilatéral entre le Canada et le groupe des quatre a été de 526 millions de dollars en 2001, inférieur aux 620 millions de dollars de l'année précédente mais bien supérieur aux 200 millions de dollars du groupe puisqu'il représente plus grand partenariat commercial bilatéral du Canada dans ce groupe puisqu'il représente la moitié de tout le commerce effectué en 2001. Les échanges entre les deux pays sont passés de 66 millions de dollars en 1990 à 263 millions de dollars en 2001. Le Canada possède actuellement peu d'investissements dans la région.

| | Commerce bilatéral en millions de dollars) | Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement. |
|------------------------|--|---|
| Bresil | 1991 1 330,9 1996 2 562,1 2 445,2 2001 | 33,9 59,8 158,0 |
| Chili | 928,6 | 1 347,5 |
| Colombie | 289,6 | 809,5 |
| Cuba | 288,0 | 693,2 |
| Argentine | 195,1 | 753,0 |
| Pérou | 148,4 | 441,7 |
| Jamaïque | 235,6 | 331,3 |
| Equatateur | 101,4 | 133,1 |
| Tرينite-et-Tobago | 195,7 | 420,1 |
| Guatemala | 62,8 | 201,5 |
| Costa Rica | 109,7 | 170,7 |
| Guyana | 45,3 | 215,9 |
| Republique dominicaine | 96,8 | 167,9 |
| Uruguay | 198,7 | 217,8 |

Tableau 1 — Principaux marchés commerciaux du Canada en Amérique latine et dans les Caraïbes à l'exclusion du Mexique

Les autres pays des Amériques ne font pas partie officiellement de groupes régionalistes mais constituent néanmoins des marchés importants pour le Canada. Au premier rang de ces pays figure le Chili, qui est membre associé du groupe Mercosur, mais conserve une structure tarifaire beaucoup moins élevée que les pays du Mercosur. Son droit de douane moyen à l'importation est de 7 % en 2002, et passera à 6 % en 2003, comparativement au TEC moyen de 14 % pour le Mercosur. Cet écart rend peu probable l'adhésion officielle du Chili au bloc du Mercosur dans un avenir proche.

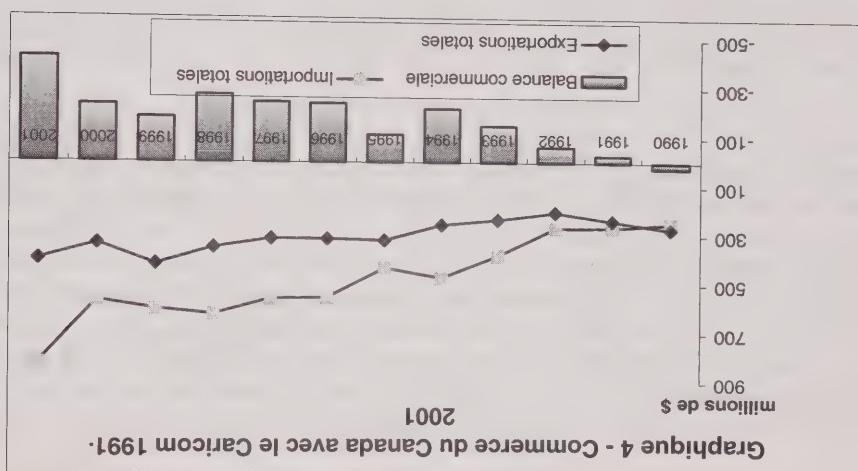
C'est en partie grâce à l'accord de libre-échange bilatéral signé en 1997 entre le Canada et le Chili que ce pays affiche une des croissances les plus dynamiques parmi tous les grands partenaires commerciaux du Canada dans les Amériques. Depuis la signature de cet accord, le commerce bilatéral a augmenté de 39,1%, atteignant 999 millions de dollars en 2001. Même si les exportations canadiennes ont progressé en 2001, les importations provenant du Chili ont enregistré une croissance exceptionnelle.

Le cinqième grand partenaire commercial du Canada en Amérique latine est dans les Caraïbes et le seul pays de l'hémisphère qui soit explicitement exclu des négociations de la ZLEA. Le Canada ont échangé pour 753 millions de dollars de marchandises en 2001, ce qui en fait facilement le plus grand partenaire commercial du Canada en Amérique centrale et des Caraïbes. Cuba est un autre marché d'exportation en pleine croissance sur le continent américain. Le commerce bilatéral entre les deux pays a augmenté de 162 % entre 1991 et 2001. Alors que le relentissement économique de 2001 a fait flétrir la croissance des exportations du Canada vers la plupart des autres pays, le commerce avec Cuba est demeuré prospère. En 2001, les exportations vers Cuba ont été de 17,8 % supérieures à celles de l'année précédente. Après avoir signé un accord de libre-échange avec le Costa Rica en avril 2001, le Canada a entamé, plus tard dans l'année, des négociations de libre-échange avec le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua. Ces quatre pays d'Amérique centrale négocient collectivement depuis maintenant mais ne font pas partie d'une organisation officielle. Les discussions ont commencé en 2002.

Si il est vrai que les échanges entre le Canada et les pays du Caricom sont modestes, la région représente en revanche une importante destination pour l'IED. La Barbade, en particulier, a attiré 23,3 milliards de dollars d'investissements canadiens en 2001, se classant ainsi au second rang dans les Amériques, après les Etats-Unis.

Le commerce aux échanges avec le Canada avec les pays du Caricom est relativement modeste si on le compare aux échanges qu'il entretient avec la Communauté andine et le Mercosur. Toutefois, il dépasse en termes de croissance. Le commerce bilatéral a atteint 1,2 milliard de dollars en 2001, en hausse de 133 % par rapport aux 521 millions de dollars enregistrés en 1990. La Jamaïque est le premier partenaire commercial de la région, avec 420 millions de dollars en 2001, mais Trinité-et-Tobago affiche l'une des croissances les plus rapides. Le commerce avec l'Union européenne a augmenté de 321 % depuis 1990, pour atteindre 370 millions de dollars en 2001.

Source : Statistique Canada et Bibliothèque du Parlement



La Communauté et le Marché commun des Caraïbes (Caricom) regroupe 14 pays Caraïbes, auxquels s'ajoutent les Bahamas, qui font partie de la Communauté des Caraïbes, mais pas du Marché commun. Au début de 2001, le Canada et le Caricom ont commencé à discuter d'un cadre en vue de négocier une entente de libre-échange Canada-Caricom. Ces rencontres devraient se poursuivre au cours de 2002.

En 1998, le Canada et le Mercosur ont conclu une entente de coopération en matière de commerce et d'investissement, qui servira d'assise à l'amélioration du commerce et de l'investissement bilatéral. Les deux pays ont également établi un cadre pour collaborer dans leurs négociations relatives à la ZLEA, à l'OMC et au groupe de Cairns.

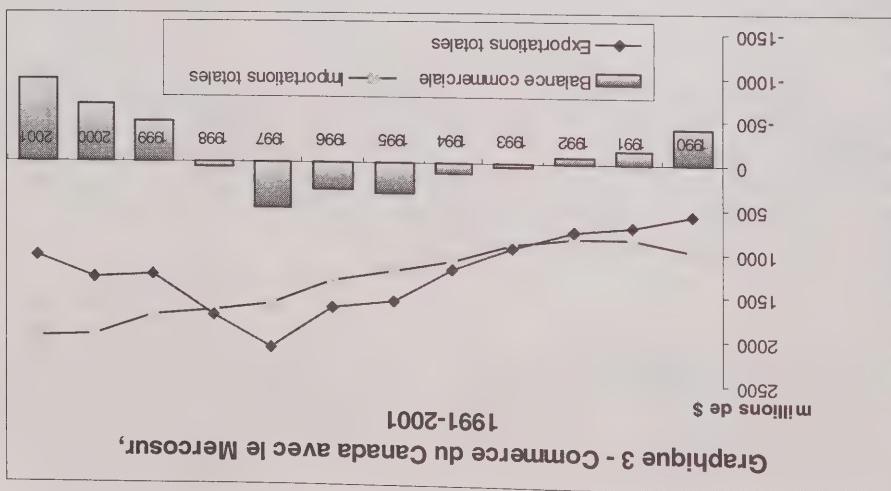
(iii) Le Caricom

Le Mercosur est l'une des principales destinations de l'IED canadien dans les Amériques. En 2001, les Canadiens détenaient 1,1 milliards de dollars d'investissement au Brésil et en Argentine, contre 1,8 milliard en 1990. L'IED est partagé également entre deux pays et est concentré dans les secteurs de l'énergie, des mines et des télécommunications. Le Canada a signé des AIE avec l'Argentine et l'Uruguay, mais pas avec le Brésil ni avec le Paraguay.

Malgré la toute récente ouverture économique qui fait rage depuis quelque temps dans la région et qui affecte les exportations canadiennes, le Mercosur (le Brésil en particulier) demeure un important marché commercial pour le Canada. Les échanges bilatéraux avec le Brésil ont atteint 2,4 milliards en 2001, les exportations canadiennes vers ce pays atteignant 1,5 milliard de dollars. Avant 1997, le Canada affichait un surplus commercial se situant à 914 milliards de dollars, tandis que les importations en provenance du Brésil avec le Brésil ont atteint 1,5 milliard de dollars. Avant 1997, le Canada affichait un surplus commercial avec le Brésil.

Malgré la toute récente ouverture économique qui fait rage depuis quelque temps dans la région et qui affecte les exportations canadiennes, le Mercosur (le Brésil en particulier) demeure un important marché commercial pour le Canada. Les échanges bilatéraux avec le Brésil ont atteint 2,4 milliards en 2001, les exportations canadiennes vers ce pays atteignant 1,5 milliard de dollars. Avant 1997, le Canada affichait un surplus commercial avec le Brésil avec le Brésil.

Source : Statistique Canada et Bibliothèque du Parlement



La Colombie se classe au deuxième rang des partenaires commerciaux du Canada dans l'hémisphère, au sud du Mexique. Le commerce bilatéral entre le Canada et le Venezuela a atteint 2,1 milliards de dollars en 2001, soit 792 millions pour les exportations canadiennes et 1,4 milliard pour les importations.

La Colombie se classait au deuxième rang des partenaires commerciaux du Canada dans la Communauté andine à connu une croissance considérable tout au long des années 90, pour atteindre 3,6 milliards de dollars en 2001, par comparaison à 78 millions de dollars en 1990. En 2001, plus de 60 % de cet investissement concemait l'IED canadien dans la région andine à connu une croissance considérable tout considérablement, ils demeurent relativement bas par rapport à ceux qui intéressent le Mercosur et les pays du Caraïbe. Cela est peut-être attrinuable, en partie du moins, au fait que le Canada n'a pas conclu beaucoup d'ententes sur l'investissement avec les pays andins. Il a signé des APIE avec le Venezuela et l'Équateur, mais aucun avec la Colombie, le Pérou ou la Bolivie.

Si les investissements canadiens dans la Communauté andine ont augmenté considérablement, ils démeurent relativement bas par rapport à ceux qui intéressent le Mercosur et la Communauté andine ont néanmoins signé une entente de coopération en matière de commerce et d'investissement le 31 mai 1999. Celle-ci établit un cadre qui permettra de renforcer la coopération commerciale et économique entre le Canada et la région. Elle est toutefois considérée comme de portée relativement faible.

(iii) Le Mercosur

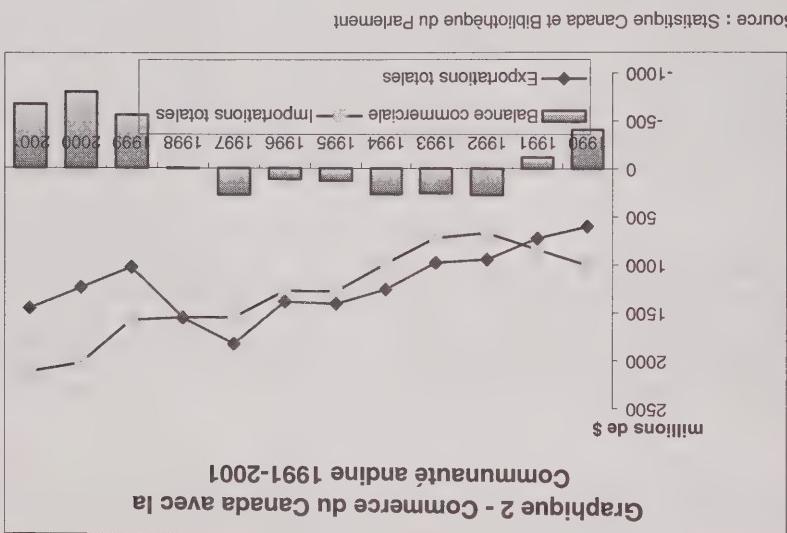
Etabli en 1991, le Marché commun du Cone Sud (Mercosur) réunit l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay. Il représente le premier marché économique de l'Amérique latine et des Caraïbes. Ses quatre pays membres ont une population totale de 217 millions de personnes et un PIB global (queline 1 500 milliards de dollars) qui est presque équivalent à celui de l'Inde, cinquième économie mondiale.

Le Mercosur tend à la libre circulation des biens, des services, des capitaux et de la main-d'œuvre à l'intérieur des quatre pays, de même qu'à un traité extérieur commun (TEC) et à une harmonisation des politiques macro-économiques et sectorielles. Ce processus est en marche et devrait être terminé en 2006. Toutefois, les complications économiques et politiques du continent américain, entre autres au sein du groupe.

La Communauté andine est un marché commun destiné à favoriser l'intégration économique et sociale des pays qui en sont membres. Elle regroupe cinq Etats du nord-ouest de l'Amérique du Sud : la Colombie, le Pérou, le Venezuela, l'Équateur et la Bolivie. La Communauté andine revêt une grande importance économique en Amérique du Sud. Cette région riche en ressources naturelles complète 105 millions d'habitants et contribue pour plus de 286 milliards de dollars à la production économique mondiale.

La Communauté andine est un bloc régional qui a une forte intégration commerciale. Les liens commerciaux avec la Communauté andine sont plus étroits que ceux entre les pays de la Communauté andine et la Communauté andine depuis 1990.

Graphique 2 - Commerce du Canada avec la Communauté andine 1991-2001



Latin et des Caraïbes adhèrent ou sont associés d'une façon quelconque à ces trois blocs régionaux.

La Communauté andine est une communauté commerciale qui a une forte intégration commerciale. Elle regroupe cinq Etats du nord-ouest de l'Amérique du Sud : la Colombie, le Pérou, le Venezuela, l'Équateur et la Bolivie. La Communauté andine revêt une grande importance économique en Amérique du Sud. Cette région riche en ressources naturelles complète 105 millions d'habitants et contribue pour plus de 286 milliards de dollars à la production économique mondiale.

(i) La Communauté andine

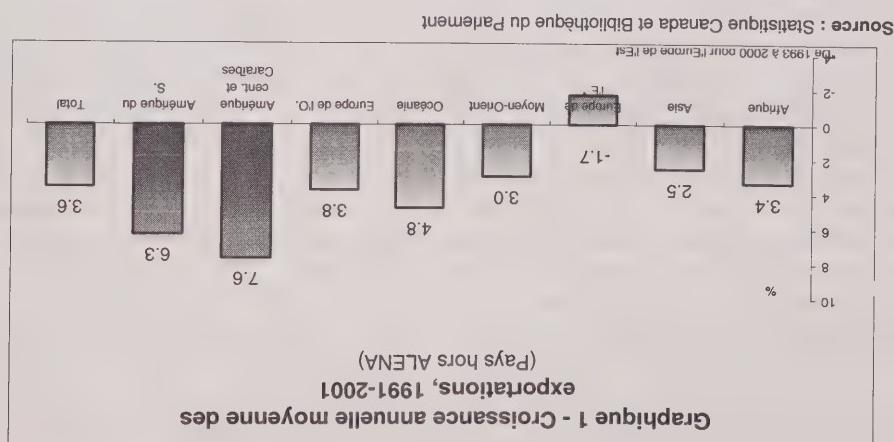
Libéralisation des pays d'Amérique latine et des Caraïbes de tirer profit de la libéralisation des échanges, de même que l'intégration économique et sociale, ont entraîné l'apparition d'un certain nombre de groupements économiques voisins. Les plus importants d'entre eux, sur les plans de la taille et de la force économique, sont la Communauté andine, le Marché commun du cone sud (Mercosur) et le Marché commun des Caraïbes (Caricom). Vingt-cinq pays de l'Amérique latine et des Caraïbes ont été regroupés dans ces deux entités régionales. Les plans de la Communauté andine, qui a été créée en 1973, visent à établir un marché commun pour l'ensemble des pays membres.

a) Les principaux pays et régions

On trouvera à l'annexe A un profil détaillé des relations commerciales du Canada avec les diverses régions des Amériques. Il importe toutefois de souligner qu'une grande partie des échanges avec l'Amérique latine et les Caraïbes transiste par les États-Unis. Il s'ensuit des difficultés d'évaluation et une probabilité souhaitable pour les États-Unis. II concerne surtout le commerce du Canada avec la région. Nous reviendrons sur cette question de la faisabilité des statistiques commerciales.

Si le commerce bilatéral du Canada dans les Amériques (moins les États-Unis et le Mexique) augmente rapidement, il demeure relativement modeste. En 2001, le Canada a échangé des marchandises totaling 8 milliards de dollars avec les pays d'Amérique du Sud, et 2,9 milliards de dollars avec ceux d'Amérique centrale et des Caraïbes. Ces deux régions ensemble ont représenté 7,1 % du commerce total du Canada à l'extérieur de l'ALENA.

Par ailleurs, les relations commerciales du Canada avec l'Amérique centrale et les Caraïbes n'ont guère été affectées par la crise. En effet, même en 2001, alors que les échanges du Canada dans l'ensemble du monde stagnaient ou déclinaient, son commerce avec l'Amérique centrale et les Caraïbes continua de se bien porter. Les exportations canadiennes à destination de cette région ont été supérieures de 6,7 % à celles de l'année précédente. De même, les importations en 2001 ont dépassé de 9,4 % celles de 2000.



Sud.

Cet essor remarquable, en particulier dans le cas de l'Amérique du Sud, s'est produit en dépit des effets de la crise asiatique de la fin des années 90. Le commerce du Canada avec l'Amérique du Sud avait explosive tout au long des années 90, augmentant en moyenne de 18,4 % par année entre 1991 et 1997. Ce progrès a toutefois connu une interruption brutale en 1998, lorsque les remous du secteur financier asiatique ont entraîné les pays de la région dans une récession, notamment le Brésil, le Venezuela et le Chili — qui sont les premiers partenaires commerciaux du Canada en Amérique du Sud.

Si le Mexique reste son premier partenaire commercial au sein de l'Amérique latine et des Caraïbes, le Canada a aussi vu un augmentation rapide de ses relations économiques avec d'autres pays d'Amérique du Sud, d'Amérique centrale et des Caraïbes. En raison notamment des accords de libre-échange et des APIE conclus dans la région, les investissements canadiens dans les pays des Amériques n'appartient pas à LALENA ou fait un bond considérable depuis 1990, et le commerce a suivi. De fait, au cours des années 90, les exportations canadiennes à destination de ces pays ont augmenté plus rapidement que celles destinées à toute autre région du monde (voir le graphique 1).

3. L'Amérique du Sud, l'Amérique centrale et les Caraïbes

Cette explosion du commerce a été favorisée par une hausse parallele de l'IED canadien à destination du Mexique. Celui-ci a augmenté de plus de 650 % depuis 1993, passant de 530 millions de dollars cette année-là à 4 milliards de dollars en 2001.

L'ALENA a joué un rôle majeur dans le renforcement de ces liens économiques, en favorisant un bond du commerce entre le Mexique et le Canada. Les exportations canadiennes à destination du Mexique ont augmenté selon un rythme moyen de 14,6 % par année entre 1993 et 2001, contre une moyenne de 3,8 % pour tous les autres pays hors ALENA. La croissance des importations de marchandises mexicaines est encore plus importante. En effet, elles ont augmenté en moyenne de 15,9 % chaque année depuis 1993, soit beaucoup plus que les 10 % enregistrés pour les pays hors ALENA au cours de la même période.

Les deux pays ont atteint 14,6 milliards de dollars soit 57 % du commerce canadien dans les Amériques, à destination des exportations canadiennes et la quatrième provenance de ses importations. En 2001, les échanges bilatéraux entre les deux pays ont atteint l'exclusion des Etats-Unis.

7 MACEI, 2001, *Ouvrture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux 2001*, à consulter sur www.dfat-maec.gc.ca/mna-ncg/2001/menu2001-f.asp.

avec le Mexique plus que tout autre pays que le Canada entretient ses relations avec les États-Unis, dans la zone Amérique latine-Caribes, c'est

2. Le Mexique

Les États-Unis sont également la première destination de l'IED canadien. D'après les estimations, en 2001, les investissements canadiens aux États-Unis se situait juste au-dessous de 200 milliards de dollars, contre moins de 57 milliards en 1989.

L'attention marquée du Canada pour les débouchés américains a été favorisée par l'accord commercial Canada-États-Unis (ACCEU). Les exportations canadiennes à destination des États-Unis ont plus que triple depuis la signature de cette entente en 1989, tandis qu'en 2001, les importations en provenance des États-Unis ont dépassé les exportations et 64 % des importations du Canada intéressent les États-Unis.

Le Canada entretient avec les liens économiques plus étroits qu'avec tout autre pays du monde. Pour le Canada, le fait d'avoir une langue commune, une histoire partagée et une longue frontière non défendue avec l'économie en plus forte du monde a favorisé une intégration croissante avec les États-Unis et une économie de plus en plus orientée nord-sud plutôt qu'est-ouest.

Vu l'importance que revêt la promotion de la croissance économique et commerciale par l'augmentation de l'investissement, le Canada cherche à réduire encore les obstacles à l'investissement dans l'ensemble des Amériques, grâce à des accords commerciaux intégrés (comme IALENA) ou à des accords sur la protection des investissements étrangers (APIE). Depuis 1996, le Canada a signé des APIE avec plusieurs pays, notamment la Barbade, le Venezuela, Trinité-et-Tobago, l'Equateur, le Panama, l'Uruguay, le Costa Rica et le Salvador.

Le Mexique connaît une augmentation de l'investissement étranger. En 2000, le stock de l'investissement direct du Canada sur ses principaux marchés commerciaux des Amériques (États-Unis, Mexique, Brésil, Chili et Venezuela) a dépassé les 166 millions de dollars, en hausse de 153 % par rapport à 1991.

Le expérience canadienne confirme l'idée selon laquelle la croissance des chaque dollar consacré à l'IED entraîne une augmentation des exportations de deux dollars.

Cette formidable croissance a profité de l'expansion rapide de l'investissement étranger direct (IED) canadien dans cette région du monde. Il est reconnu que l'investissement des entreprises canadiennes dans les pays étrangers non seulement entraîne une expansion économique internationale mais stimule la croissance des exportations. Une importante proportion des échanges internationaux met en jeu les maisons-mères des sociétés et leurs succursales à l'étranger. En facilitant les investissements à l'étranger, on permet à des liens commerciaux de se former et à un marché d'exportation de biens et de services de se créer. Des études ont montré que

dollars à plus de 595 milliards de dollars en 2001⁶.
Etats des Amériques ont augmenté de 192 % depuis 1991, passant de 204 milliards de dollars de la même région. Les échanges bilatéraux entre le Canada et les autres provinces ont donc augmenté de 99 % des importations américaines à des pays des marchés canadiens, tandis que 69 % des exportations canadiennes sont dorénavant destinées à des pays des Amériques. Par suite de l'intégration continue des marchés canadien et américain, 89 % des exportations de marchés canadiens sont dorénavant destinées à des pays des Amériques. Par suite de l'intégration continue des marchés canadiens du Canada au sein des Amériques. Ces deux dernières années ont grandement amélioré les relations commerciales du Canada avec les Amériques. Par l'entremise d'accords commerciaux ont également été prises des mesures non tarifaires pour l'élimination des barrières et l'abaissement des barrières non tarifaires par l'entremise d'accords commerciaux qui ont également été prises pour améliorer les relations commerciales panaméricaines consiste à supprimer les obstacles au commerce. Aussi

L'une des principales démarques menées par le Canada pour améliorer ses liens économiques panaméricaines consiste à supprimer les obstacles au commerce. Aussi-a-t-il signé quelques accords à cette fin avec des pays des Amériques. Ce sont notamment l'ALENA⁵, en vigueur depuis 1994, ainsi que des accords bilatéraux avec le Chili et, plus récemment, le Costa Rica. Plusieurs autres ententes du même ordre sont en cours de négociation.

Les Amériques constituent le premier marché du Canada. Les États-Unis sont de loin son principal partenaire commercial, tandis que, dans le reste de l'hémisphère, les nouveaux pays d'Amérique latine et des Caraïbes offrent un potentiel de croissance à long terme extrêmement prometteur. Conscient des débouchés économiques que présentent les Amériques, le Canada a systématiquement cherché à supprimer les obstacles au commerce dans cette région du monde et à en ouvrir les marchés aux investisseurs et aux entrepreneurs canadiens.

A. Aperçu des liens existants

AMELIORER LES LIENS ECONOMIQUES AVEC LA REGION

⁵ Au sujet de l'Accord de libre-échange nord-américain, consulter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international : www.dfat-maec.gc.ca/nataf-menu-f.asp

⁶ Les chiffres cités ici proviennent de calculs faits par les auteurs à partir de données de Statistique Canada.

Recommandation 2

Que le Canada noue des alliances avec les pays et les régions de l'hémisphère aux vues semblables aux siennes en vue d'encourager les pays réticents à participer plus activement aux efforts d'intégration économique et de dissuader les signataires potentiels d'un accord sur la ZLEA de recourir à des mesures protectionnistes.

Durant ses audiences et ses déplacements, le Sous-comité a constaté un grand pessimisme quant à la possibilité de concilier un accord sur une ZLEA avant la date cible, c'est-à-dire 2005, si jamais accorde il y a. De nombreux témoins ont signalé souvent tourne autour du rôle joué par les Etats-Unis et le Brésil.

Toutefois, le Canada semble également se distinguer comme un pays extrêmement crédible qui pourrait jouer un rôle plus prépondérant dans la création d'une ZLEA. Des portes-parole des grandes industries et du secteur agricole du Brésil ont indiqué au Sous-comité que le Canada pourrait coordonner une position commune sur la ZLEA qui ferait contrepoint à celle des Etats-Unis. Il a été proposé aussi que le Canada joue le rôle du « bon frère » et essaie d'exercer une influence sur le Brésil, de convaincre Washington de libéraliser ses échanges et d'amener les pays d'Amérique latine à adopter « champion » de l'accord de libre-échange.

Le Sous-comité sait que les négociations en cours au sein des différents comités de la ZLEA sembleront bien progresser. Cependant, un leadership simposera lorsqu'e des décisions clés au chapitre des négociations devant être prises. Nous croyons que le Canada devrait accepter d'élargir son rôle à l'approche de Jan 2005 et recommandons :

Recommandation 3

Que le Canada se fasse le champion de la ZLEA en mobilisant le soutien des meilleures politiques, de la société civile et du monde des affaires en faveur de la conclusion d'un accord de libre-échange hémisphérique ici 2005.

D'autrement, des projets sur le plan des relations bilatérales pourraient rapporler d'importantes dividendes à long terme en donnant l'élan nécessaire à la réussite des négociations de la ZLEA et à l'établissement d'alliances hémisphériques en faveur du libre-échange. Comme l'ancien ministre costaricien du Commerce extérieur l'a indiqué lors-comme, tous les processus de libre-échange menacent éventuellement à une ZLEA. Un universitaire brésilien et un avocat colombien ont fait valoir des vues analogues, à savoir que des accords commerciaux bilatéraux contribuent réellement à faire avancer la cause d'une ZLEA.

En outre, plus nombreux seront les pays qui uniront leurs efforts pour faire croître en faveur de la libéralisation du commerce, plus nombreux seront les pays (c'est du moins ce qu'en espère) en dehors de ce réseau hémisphérique qui seront isolés du reste de l'hémisphère sud. En Amérique latine, un tel isolement des sentiroms moins tenaces de prendre des mesures protectionnistes. En Amérique latine, certains nombreux tentatives de démolir les mètres d'un tel isolement des Etats-Unis.

Enfin, si les négociations sur une ZLEA devaient se solder par un échec, les accords bilatéraux déjà conclus constitueront une importante base d'assurance pour

Canada, au bout du compte, se rangera à son avis dans le cadre des négociations sur la ZLEA. Une position plus catégorique et plus indépendante sur les négociations commerciales bilatérales pourra contribuer à mieux faire connaître le Canada et à régler ces préoccupations.

Enfin, si les négociations sur une ZLEA devaient se solder par un échec, les accords bilatéraux conclus constituerait une importante politique d'assurance pour le Canada à l'intérieur de l'hémisphère. Du Nord, la signature de plusieurs accords bilatéraux clés supplémentaires avec les régions et des pays importants du reste des Amériques possestionnerait assez bien le Canada à l'intérieur de l'hémisphère.

Dans le cadre de ses efforts pour renforcer les liens économiques avec des pays des Amériques et pour les autres raisons que nous avons énumérées, le Sous-comité croit que le Canada devrait chercher activement à conclure des accords bilatéraux dans la région. Nous recommandons :

Quelques pour produire des avantages économiques pour le Canada, forger une politique étrangère bien canadienne, dynamiser le projet de Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) et servir de position de repli en cas d'échec, le gouvernement du Canada cherche vigoureusement à concilier des accords bilatéraux de commerce et d'investissement avec des pays, ainsi qu'avec des groupes de pays, de l'Amérique latine et des Caraïbes.

Recommandation

La situation est apparue la même au Brésil. On a l'impression dans ce pays que la politique étrangère du Canada est étrangement liée à celle des États-Unis et que le

Cependant, le Sous-comité a appris également que certains personnes connaissaient très mal le Canada et ne faisaient souvent pas la différence entre le Canada et les Etats-Unis en ce qui concerne l'importants enjeux commerciaux. Par exemple, un Peruvien travaillant pour la Commission de la ZLEA de son pays s'est plaint des politiques agricoles protectionnistes et restrictives du Nord. Il ne se doutait tout simplement pas que le Canada est un fier défenseur de la libéralisation du commerce des produits agricoles et qu'il est lui-même très préoccupé par la politique agricole des Etats-Unis, à laquelle le témoin avait déjà fait allusion.

Dexxielement, il pourrait sensuivre un avantage concurrentiel pour les entreprises et les investisseurs canadiens. Si l'initiative de la promotion du libre-échange dans les Amériques, le Canada pourrait tirer parti de son statut préférentiel sur ces marchés par rapport à d'autres pays qui n'auraient pas encore signé d'accords bilatéraux. L'accord de libre-échange Canada (ALENA)-Chili est le meilleur exemple en ce sens. Depuis l'entrée en vigueur de cet accord il y a cinq ans, le Canada bénéficie d'un meilleur accès que les Etats-Unis au marché chilien. Chaque fois qu'il signe un nouvel accord bilatéral, le Canada est assuré de joindre d'un avantage concurrentiel tant et aussi longtemps que d'autres pays ne l'auront pas rattrapé. Dans l'intervalle, les entreprises canadiennes peuvent s'enrichir sur le marché en creant du savoir, en établissant des liens et en investissant dans le pays en question.

Notre fructueuse mission d'information en Amérique latine a grandement aidé le Sous-comité à préciser sa vision d'une stratégie du commerce et de l'investissement. Nous sommes efficaces pour les Américains. Pour ce qui est de l'aspect bilatéral, nous nous sommes laissé dire que différents pays ou groupes régionaux de pays étaient très réceptifs à l'idée de renégocier avec le Canada des discussions sur le libre-échange. Le renforcement des relations bilatérales comprenait plusieurs avantages. Premièrement, le libre-échange tout à fait dans le sens des intérêts économiques globaux du Canada. La recherche d'accords commerciaux devrait contribuer à éveiller l'intérêt pour le Canada et les débouchés commerciaux qui offrent au Canada et dans la région.

RENFORCER LES LIENS ÉCONOMIQUES DU CANADA AVEC LES AMÉRIQUES

UNE STRATÉGIE EN MATIÈRE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT POUR LES AMÉRIQUES

Lorsque le Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux a accepté, à la demande du ministre du Commerce international, d'entreprendre une étude de la stratégie de négociation du Canada pour l'investissement mondial du commerce (OMC), il a décidé d'examiner parallèlement l'état d'avancement des négociations relatives à une Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), ainsi que les liens économiques bilatéraux du Canada avec la région des Amériques.

Il paraissait tout à fait logique d'examiner chaque composante de la stratégie commerciale à trois volets (bilatéral, régional et multilatéral) du gouvernement du Canada. Ces trois éléments sont reliés entre eux de sorte que tout progrès réalisé dans un secteur a une incidence directe sur les autres. Nous sommes convaincus que des résultats positifs doivent être obtenus à l'égard de chacune des composantes pour que la stratégie commerciale internationale du Canada soit couronnée de succès.

C'est la raison pour laquelle le Sous-comité a demandé à un certain nombre de témoins qui ont comparu au sujet de l'OMC de lui exposer leurs vues sur la ZLEA et les liens bilatéraux existants. Une mission d'information de deux semaines en Amérique centrale et du Sud⁴, au cours de laquelle les membres du Sous-comité ont pu tâter le pouls de la région pour ce qui est tant d'un événement accord de libre-échange que des relations bilatérales actuelles, est venue compléter les audiences à Ottawa. Nous trouvons au Canada une grande expérience dans les négociations en cours sur le site Web du ministre des Affaires étrangères et du Commerce international à l'adresse <http://www.dfat-ic.gc.ca/mna-nac/taal-t.asp>.

Le Sous-comité a présenté ses conclusions sur l'OMC dans son rapport de mai 2002 intitulé Pour un nouveau cycle de négociations efficace : les grands enjeux du Canada à l'OMC.

On trouvera de l'information au sujet des négociations en cours sur le site Web du ministre des Affaires étrangères et du Commerce international à l'adresse <http://www.dfat-ic.gc.ca/mna-nac/taal-t.asp>. Ce rapport fait suite au rapport d'octobre 1999 du Sous-comité au sujet de la ZLEA (La zone de libre-échange permanente et engagée et envoi à l'OMC).

Le Sous-comité s'est rendu au Costa Rica, au Chili, au Pérou, au Brésil et en Colombie. Un de ses membres des Amériques : pour un accord qui sera les intérêts des Canadiens) et au rapport de juin 2001 du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international sur le Sommet des Amériques (équilibre,

4

3

2

1

Recommandation 21

Que le gouvernement du Canada s'emploie avec diligence à obtenir un consensus des pays concernés sur l'importance de négocier un accord complet assurant la protection des investissements à l'intérieur de la ZLEA. Les dispositions sur le règlement des différends entre investisseurs et États du type ALENA doivent être exclues de l'accord sur la ZLEA.

Recommandation 22

Que le gouvernement du Canada passe la promotion de l'introduction dans l'accord de la ZLEA de dispositions visant à lier la possibilité pour les pays de profiter de leur appartenance à la ZLEA à la preuve qu'ils respectent les droits relatifs à la démocratie.

Recommandation 23

Que le gouvernement du Canada s'assure qu'il peut préserver et promouvoir la diversité culturelle en accentuant ses efforts pour parvenir à un nouveau traité international sur la diversité culturelle.

Quel gouvernement du Canada encourager les Pays qui participent à la ZLEA à utiliser les avantages des accords de libre-échange pour aborder leurs préoccupations au sujet des inégalités de revenu.

Recommendation 20

Que le Canada soit le fer de lance d'une campagne hemisphérique d'éducation et de sensibilisation aux mérites du libre-échange en général et de la ZLEA en particulier. Il faudrait envisager, dans le cadre de cette campagne, de faire appel à des spécialistes canadiens du commerce et de mieux utiliser les ressources des ambassades et des chambres de commerce étrangères.

Recommendation 19

Quel, pour améliorer la transparence des négociations de libre-échange, ainsi que la participation de la société civile, le gouvernement du Canada encourage activement les gouvernements des Amérindiens à consulter largement leur population et leur société civile pendant le processus de négociation de l'accord sur la ZLEA, à rendre publics les textes de la négociation, à encourager les activités de leurs organisations non gouvernementales et à faciliter le dialogue entre les entreprises et les organisations non gouvernementales dans le domaine du libre-échange.

Recommendation 18

Quel le Canada encourage les autres membres de la Banque interaméricaine de développement à renforcer le mandat de cette institution et sa contribution à la satisfaction des besoins de développement des pays des Amériques, comme le prévoit le plan d'action du troisième Sommet des Amériques.

Recommendation 17

Quel le gouvernement fédéral applie l'inclusion dans l'accord sur la ZLEA de mesures spéciales en vue d'accorder aux pays en développement qui participent à la ZLEA des détails de mise en œuvre souples.

Recommendation 16

Que le Canada accorde aux petits pays des Amériques des ressources financières et techniques dont ils ont besoin pour aider à se doter des capacités pour négocier l'accord sur la ZLEA, si y adapter et en bénéficier. Il faudrait leur fournir une assistance technique pour l'élaboration de programmes de formation professionnelle et d'alphabétisation, ainsi que de stratégies et de programmes nationaux d'adaptation au libre-échange.

Recommandation 15

Que, pour faciliter la communication et la circulation de l'information au sujet des initiatives commerciales du Canada, des contacts avec les médias soient établis dans les ambassades du Canada, notamment dans les pays où les intérêts commerciaux du Canada sont considérables.

Recommandation 14

Que, pour notre présence à l'étranger soit plus concrète et efficiente, le gouvernement du Canada améliore la coordination et la communication entre ses ambassades et ses consulats. Il faudrait mettre en place, au sein de chaque pays, une stratégie de service extérieur unique et une structure organisationnelle explicite.

Recommandation 13

Que le Parlement du Canada cherche à établir des liens parlementaires plus étroits avec les pays des Amériques.

Recommandation 12

Que le gouvernement fédéral prenne des mesures pour accroître ses efforts de sensibilisation des entreprises canadiennes aux débouchés du marché sud-américain, il faudrait qu'il consacre des efforts considérables à améliorer sa relation bilatérale avec ce pays.

Recommandation 11

Priorité sur le marché sud-américain, il faudrait qu'il consacre des efforts considérables à améliorer sa relation bilatérale avec ce pays.

Quel le Canada se fasse l'investigateur de négociations bilatérales de libre-échange avec la Communauté andine et le Mercosur, ou encore avec les pays intéressés qui font partie de ces groupes régionaux. Comme le gouvernement du Canada a déjà désigné le Brésil comme sa

Recommandation 10

Quel, en vue d'une plus grande libéralisation des échanges bilatéraux au sein de la Communauté andine, le gouvernement fédéral accorde à la demande d'accès préférentiel de cette organisation, mais en posant comme condition que les négociations en vue d'accords de protection et de promotion de l'investissement étranger et de conventions fiscales aboutissent et que soient levés les obstacles réglementaires aux investissements canadiens.

Recommandation 9

Quel bien renseigne sur les avantages qu'ils procurent. Accords commerciaux au sein des pays participants afin que le public Rica, le Canada devrait également s'efforcer de promouvoir ses discussions préliminaires entre le Canada et le Costa Rica à l'accord de libre-échange entre le Garticom. Vu l'opposition politique du libéralisme avec les quatre pays de l'Amérique centrale et ses discussions préliminaires avec les Amériques, le gouvernement du Canada poursuive énergiquement ses négociations bilatérales de libre-échange avec les Amériques, le gouvernement du et d'intégration économique dans les Amériques, le gouvernement du Canada, dans le but d'atteindre son objectif de libéralisation des échanges

Recommandation 8

Quel, en tant qu'étape préliminaire à l'amélioration de ses relations bilatérales avec les pays de l'Amérique latine et des Caraïbes, le gouvernement du Canada intensifie ses efforts pour faire aboutir les négociations en cours avec divers pays en vue de la conclusion d'accord sur la protection des investissements étrangers (APIE) et de conventions fiscales.

Recommandation 7

Quel désormais, au moment de négocier des accords commerciaux, le gouvernement fédéral tienne compte de la nécessité d'améliorer certaines dispositions de l'ALENA, comme celles signalées dans le corps du présent rapport.

Recommandation 6

LISTE DES RECOMMANDATIONS

Recommandation 1

Que, pour produire des avantages économiques pour le Canada, forgé une politique étrangère bien canadienne, dynamiser le projet de Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) et servir de position de repli en cas d'échec, le gouvernement du Canada cherche vigoureusement à concilier des accords bilatéraux de commerce et d'investissement avec des pays, ainsi qu'avec des groupes de pays, de l'Amérique latine et des Caraïbes.

Recommandation 2

Que le Canada noue des alliances avec les pays et les régions de l'hémisphère aux vues semblables aux siennes en vue d'encourager les pays réticents à participer plus activement aux efforts d'intégration la ZLEA de recourir à des mesures protectionnistes.

Recommandation 3

Que le Canada se fasse le champion de la ZLEA en mobilisant le soutien des milieux politiques, de la société civile et du monde des affaires en faveur de la conclusion d'un accord de libre-échange hémisphérique d'ici 2005.

Recommandation 4

Que le gouvernement collabore avec d'autres pays pour harmoniser les méthodes statistiques utilisées pour recueillir les données du commerce international.

Recommandation 5

Que, étant donné l'importance relative des marchés américains et mexicain pour les entreprises canadiennes, le gouvernement du Canada cherche activement à faire disparaître les entraves au commerce et à l'investissement entre le Canada et ses partenaires actuel des trois pays.

| | |
|---|----|
| C. Consolider globalement les liens avec les Amériques | 25 |
| REALISATION D'UNE ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE DES AMÉRIQUES | 29 |
| A. Les avantages de la ZLEA | 30 |
| B. Les obstacles et les enjeux liés à la ZLEA | 32 |
| 1. Le protectionnisme américain | 33 |
| 2. La nécessité d'une autorisation par procédure accélérée aux Etats-Unis (promotion du commerce) | 34 |
| 3. L'intérêt du Brésil pour une ZLEA | 35 |
| 4. Instabilité économique et politique dans la région | 36 |
| 5. La difficulté d'en arriver à un accord avec 34 pays différents | 36 |
| 6. Préoccupations des petites économies | 37 |
| 7. Le lancement d'une nouvelle série de négociations sous l'égide de l'OMC | 39 |
| 8. Transparence et participation de la société civile | 40 |
| 9. Opinion publique | 41 |
| 10. Investissement | 43 |
| 11. Normes du travail et normes environnementales | 43 |
| 12. Culture | 44 |
| ANNEXE A — Activités commerciales du Canada | 45 |
| ANNEXE B — LISTE DES TÉMOINS | 55 |
| ANNEXE C — LISTE DES MÉMOIRES | 61 |
| DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT | 63 |
| OPINION COMPLIMENTAIRE — BLOC QUÉBÉCOIS | 65 |
| OPINION DISSIDENTE — NOUVEAU PARTI DEMOCRATIQUE | 69 |
| PROCES-VERBAL | 73 |

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|--|-----|
| LISTE DES RECOMMANDATIONS | xii |
| RENFORCER LES LIENS ÉCONOMIQUES DU CANADA AVEC LES AMÉRIQUES..... | 1 |
| UNE STRATÉGIE EN MATERIE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT POUR LES AMÉRIQUES..... | 1 |
| AMELIORER LES LIENS ÉCONOMIQUES AVEC LA RÉGION | 5 |
| A. Aperçu des liens existants | 5 |
| 1. Les États-Unis..... | 6 |
| 2. Le Mexique | 6 |
| 3. L'Amérique du Sud, l'Amérique centrale et les Caraïbes | 7 |
| a) Les principaux pays et régions | 8 |
| (i) La Communauté andine | 9 |
| (ii) Le Mercosur | 10 |
| (iii) Le Cariocom | 12 |
| (iv) Autres pays | 13 |
| b) Principaux produits commerciaux | 14 |
| c) Note sur la faisabilité des statistiques commerciales | 15 |
| B. Développer les liens économiques officiels avec les Amériques | 16 |
| 1. L'exemple de l'ALENA | 16 |
| a) Difficultés | 17 |
| b) Mettre à profit l'ALENA | 19 |
| 2. Ententes bilatérales | 20 |
| a) Conventions fiscales et APIE | 21 |
| b) Négociations en cours sur le libre-échange | 21 |
| c) Nouvelles négociations en matière de libre-échange | 23 |

LE COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES
ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

a l'honneur de présenter son

VINGT-DEUXIÈME RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement, votre Comité a mis sur pied un sous-comité et lui a donné le mandat de faire une étude approfondie de la Zone de libre-échange des Amériques pour le renforcement des relations économiques entre le Canada et les Amériques.

REMERCIEMENTS

Le travail du Sous-comité n'aurait pas été possible sans la collaboration et le point de vue éclairé des témoins qui ont comparu à Ottawa et lors de notre mission d'étude en Amérique latine. Nous avons aussi été extrêmement bien servi par notre excellente équipe de travailleuse, notre greffière Mike MacPherson et par l'équipe de recherche composée de Peter Berg, Michael Holden et Lay Shihua. Ces personnes dévouées ont travaillé sans relâche et avec efficacité pour respecter les délais fixes malgré de lourdes charges de travail. Nous tenons à exprimer notre profonde reconnaissance aux témoins et au personnel du Sous-comité.

Le président du Sous-comité,

Mac Harb, député

| | | |
|---|-----------------------------------|--------------------------------|
| SOU-S-COMITÉ DU COMMERCE INTERNATIONAUX | DES DIFFÉRENDS COMMERCIAUX ET DES | INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX |
| PRESIDENT | Mac Hard | BILL Casey |
| MEMBRES | Rick Casson | Svend Robinson |
| | Mark Eyking | Bob Speller |
| AUTRES MEMBRES AYANT PARTICIPE À L'ÉTUDE | Tony Valeri | Pat O'Brien |
| Stéphane Bergeron | Ghislain Labelle | Wendy Lili |
| Bernard Bigras | Gary Lunn | Antoine Dubé |
| John Duncan | Pat Martin | John Duncan |
| Ivan Grose | Yves Rochefeuau | Mike MacPherson |
| Francine Lalonde | | GRÉFFEUR DU SOUS-COMITÉ |
| DE LA DIRECTION DE LA RECHERCHE PARLEMENTAIRE DE LA | | BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT |
| | Peter Berg | Jay Sinha |
| | Michael Holden | |

COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

Bernard Patry

PRESIDENT

VICE-PRESIDENTS

Stockwell Day

L'hon. Diane Marleau

MEMBRES

Marlene Jennings

John Harvad

Mark Ekying

John Duncan

Bill Casey

Ailieen Carroll

L'hon. Jean Augustine

Francine Lalonde

Sarkis Assadourian

Stan Keyes

Svenn Robinson

Pierre Paquette

Pat O'Brien

Deepak Obhrai

Keith Martin

Francine Lalonde

L'hon. Jean Augustine

Alileen Carroll

John O'Brien

Bill Casey

John Duncan

Mark Ekying

John Harvad

Marlene Jennings

**DE LA DIRECTION DE LA RECHERCHE PARLEMENTAIRE DE LA
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT**

Gerald Schmidt
James Lee

GRÉFÉER DU COMITÉ
STEPHEN KNOWLES

juin 2002

Sous-comité du commerce international, des différends
commerciaux
et des investissements internationaux
Mac Harb, député
président

Bernard Patry, député
président

Comité permanent des affaires étrangères
et du commerce international

RENFORCER LES LIENS ÉCONOMIQUES
DU CANADA AVEC LES AMÉRIQUES

En vente : Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — Édition, Ottawa, Canada K1A 0S9
Les témoignages des réunions publiques du Comité sont disponibles par Internet : <http://www.parl.gc.ca>

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une autre nécessite d'obtenir au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compétition ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autre de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compétition ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autre nécessite d'obtenir au préalable d'une autorisation écrite du Président.

juin 2002

Comité permanent des affaires étrangères
et du commerce international

Bernard Party, député
président

Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux
et des investissements internationaux
Mac Harb, député
président

RENFORCER LES LIENS ÉCONOMIQUES
DU CANADA AVEC LES AMÉRIQUES

CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA

